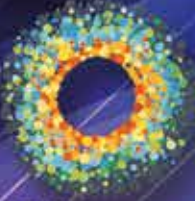


MÜSİAD 2020  
**EXP**



MÜSİAD TİCARET FUARI

# Üretim, Ticaret ve Diplomasinin Kalbi

## PANDEMİK ANKSİYETE

Küresel Çapta Etkili Oluyor

## AYASOFYA CAMİİ'NE

HASRET SONA ERDİ

## İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ve SANAYİ

COVID-19 Sonrası

Dünyada ve Türkiye Fuarçılık

## DOSYA

Bugünü ve Geleceğiyle

Katılım Finans Sistemi:

**Sektördeki Rolü,  
KOBİ'lerin Finansmanı,  
Covid-19 Etkisi ve  
2021 Beklentileri**



EMEKLE, SABIRLA VE ZAMANLA BİRİKTİRDİKLERİNİZİ,  
BİR GÜN TAVAN BİR GÜN TABAN YAPAN, BELİRSİZ  
VE HESAP VEREMEYEN YATIRIM ARAÇLARIYLA RİSKE ATMAYIN.

# TARIMA YATIRIM YARINA YATIRIM

SPK İZNİ VE DENETİMİNE TABİ;

GÜNÜMÜZ VE GELECEĞİN EN KRİTİK SEKTÖRÜ  
TARIM ODAKLI GİRİŞİM SERMAYESİ **TARS** FONUYLA;  
DEĞERLENEN, KÂR DAĞITAN, KATMA DEĞER SAĞLAYAN  
ÖZENLE SEÇİLMİŞ ŞİRKETLERE, DÜŞÜK RİSKLE YATIRIM YAPIN,  
**YAŞANILABİLİR BİR GELECEĞE, KAZANARAK SAHİP ÇIKIN.**

# TARS

TARS GSYF; ÜRETİME DAYALI, KÂRLI, YENİLİKÇİ İŞ MODELLERİNE YATIRIM YAPAR.

**YILLIK TAHMİNİ\*  
BÜYÜME HEDEFİ %40**

7 YILDA; YILLIK ORTALAMA %20 KÂR PAYI İLE  
DÖNEM SONUNDA 8 KAT GETİRİ ÖNGÖREN TARS FONU'NA  
PEŞİN YA DA TAKSİTLE EN AZ 40.000 TL YATIRIM YAPIN.  
YARININ DEĞERLERİNE, BUGÜNDEN ORTAK OLUN.

\*SPK MEVZUATI GEREĞİ GARANTİ GETİRİ ORANI VERİLEMEZ.  
SADECE NİTELİKLİ YATIRIMCILAR YATIRIM YAPABİLİR.

**YATIRIM ANINDA  
VERGİ AVANTAJI %10**

KURUMLAR (ÖZSERMAYENİN %20'SİNE KADAR) VEYA  
GELİR VERGİSİ MATRAHINIZIN %10'UNA KADAR MAHSUP EDİLİR.

**GETİRİ ZAMANI\*\*  
VERGİ MUAFİYETİ %100 MUAF**

\*\* FON GETİRİSİ; KURUMLAR VERGİSİ'NDEN MUAF,  
GELİR VERGİSİ'NDE, %50'Sİ İSTİSNA, %50'Sİ BEYANA TABİDİR.

**KÂR PAYI GETİRİLERİNDE; TÜM YATIRIMCILARDA %10 STOPAJ.**

**YATIRIM İÇİN:**

**0212 270 5507 [info@letvencapital.com](mailto:info@letvencapital.com)**

**LETVEN  
CAPITAL**  
DEĞERLERİN SERMAYENDİR.



GÜÇLÜ TEDARİK YAPISI  
ULUSLARARASI STANDARTLARDA ÜRETİM  
KALİTE ve EKONOMİK ÜRÜN  
İNOVASYONEL TASARIMLAR



0553 720 77 77



0212 497 35 10

Karayolları Mah. 569 Sok.No:10/5 G.O.Paşa - İstanbul







Şubat Ayında  
%28'e varan  
Fiyat  
Avantajları

## WOME'DA YAZI ERKEN REZERVASYON İLE KEŞFET

**Ailenle unutamayacağın bir tatil deneyimi yaşa!**

Geniş aile odaları, kadınlara ve erkeklere özel alanlar,  
çocuklar için Womy Club ve çok daha fazlası...

Koşulsuz  
İptal Hakkı



Kredi Kartı  
ile Ödeme

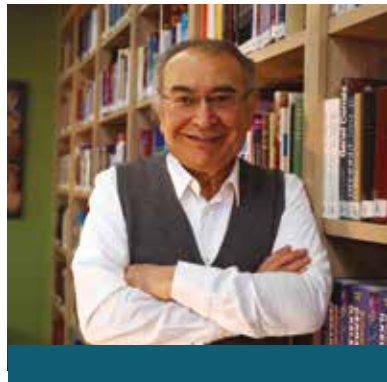


SPA ÖZEL  
AYRICALIKLAR



WOME  
DELUXE





34

### PANDEMİK ANKSİYETE

Küresel Çapta Etkili Oluyor

Pandemiyle beraber yaşam felsefemizi değiştirmemiz gerekti. Önümüzdeki dönemde de bu devam etmek zorunda. "Kabul et ve yeni durumu yönet" tedavisini tavsiye etmeye devam ediyoruz.



38

### MÜSİAD

#### "Dijital Dönüşümün İş Süreçlerine Etkileri Raporu"

Yayınlandı

### ZAMAN DEĞİŞİYOR SERVETLER; KAZANAN VE KAZANDIRAN SERMAYEYE DÖNÜŞÜYOR

Girişim sermayesi fonlarının yurt dışındaki özellikle bu alanın etkin olduğu gelişmiş ülkelerdeki durum analizi

48



### KÜLTÜR EKONOMİSİNİN BİR ÜRÜNÜ OLARAK MUTFAK İHRACATI ve TÜRK MUTFAK SANATLARININ TİCARİLEŞTİRİLMESİ

42



56

### KOBİ'lerde Kurumsal Risk Yönetimi ve Önemi



64

### ÜRETİM, TİCARET ve DİPLOMASİNİN KALBI MÜSİAD EXPO 2020

### Övülen Bir Borç Verme Yöntemi Olarak Karz-ı Hasenin Yaygınlaştırılması

108



88

### Bugünü ve Geleceğiyle Katılım Finans Sistemi: Sektördeki Rolü, KOBİ'lerin Finansmanı, Covid-19 Etkisi ve 2021 Beklentileri

### Pandemi ve Uzaktan Eğitim

Uygulamaya yönelik dersler ve stajlarla ilgili eksikliklerini aldıkları tedbirlerle gidermeye çalışsalar da, birçok kişi yüz yüze eğitimle yakalanan başarı konusunda uzaktan eğitimin aynı başarıyı getireceği konusunda hiç de emin değildi.

106







**MÜSİAD Adına Sahibi Genel Başkan**

Abdurrahman KAAAN

**Medya ve Kültür Ekonomileri Komitesinden**

Sorumlu Üst Kurul Başkanı  
Av. Kerim ALTINTAŞ

**Medya ve Kültür Ekonomileri Komitesi Başkanı**

Fatih UYSAN

**Genel Yayın Yönetmeni**

İbrahim ÇUKUR

**Yayın Koordinatörü**

Muhammet Furkan GÜMÜŞ

**Yapım**

MİTO / MÜSİAD İletişim ve Tasarım Ofisi  
cerceve@musiad.org.tr

**Yayın Ekibi**

Rıdvan Kadir YEŞİL  
Neslihan ÖZDEMİR DALMIŞ  
İsmail Okan UKAV  
Ömer BEKTAŞ  
Ahmet Emre KÜME

**Reklam Planlama**

Fetullah GÜNDOĞAN  
fetullah.gundogan@musiad.org.tr

**MART 2021**

**Yayın Türü** 2 Aylık, Yerel, Süreli Yayın

**Baskı / Cilt**

Mavi Ofset

**MÜSİAD Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği**

Ataköy 7-8-9-10 Mah. E5 Yanyol Cad. No.4 Çobançeşme, Bakırköy / İSTANBUL  
T: +90 212 395 00 00 - 444 0 893 F: +90 212 395 00 01  
www.musiad.org.tr

**Copyright © Tüm Hakları Saklıdır.**

Çerçeve Dergisinde yer alan yazıların tüm sorumluluğu yazarına aittir.

MÜSİAD sorumluluk kabul etmez. MÜSİAD'ın izni olmaksızın alıntı yapılamaz ve logosu kullanılamaz.

**MÜSİAD**  
Başkan'dan



Kıymetli Okurlarımız,

Hepinizi en kalbi duygularımla şahsım ve tüm MÜSİAD Ailesi adına muhabbetle selamlıyorum.

MÜSİAD'ımızın faaliyetleri başta olmak üzere Türkiye'nin ve dünyanın öne çıkan ekonomik, sosyal, toplumsal gündemini paylaştığımız bir mecra olarak Çerçeve Dergisi'nin 95'inci sayısını okurlarımızla buluşturmanın heyecanı ve mutluluğunu yaşıyoruz.

Dergimizin yeni sayısında sizlere; ülkemizin ve tüm dünyanın içinden geçmekte olduğu pandemi dönemine ilişkin durum analizleri ve bu süreci en az hasarla atlatabilmeye yönelik çözüm önerilerimizi sunarken diğer yandan, pandemiye geride bıraktıktan sonra ekonomimizi hızla eski formunun da ötesine taşımamızı sağlayacak hamleler ve projeler üzerine detaylı incelemeleri paylaşacağız.

Dünya bugün geldiği noktada bilginin ve buna bağlı kültürün sürekli bir değişim içinde olduğu bir dönemden geçmektedir. Topluluklar ve insanlar arasında hareket eden sadece bilgi değil, aynı zamanda kültür bileşenleridir. Bir kültür ürünü ile bir ülkeden diğerine taşınan, o ülkenin yaşam biçimi, gelenekleri, tarihi yani kısaca kültürel kodlarıdır. Bu sayımızda, söz konusu aktarımda çok büyük bir rol üstlenen "mutfak sanatları ve ürünleri" ihracatını, pandemi sonrası süreçte ekonomimiz için itici güç olabilecek sektörler arasında değerlendiriyoruz. Buradan hareketle, mutfak ihracatını; mevcut durumu ve hedeflerimiz doğrultusunda irdeleyen bir yazı kaleme aldım ve konu hakkında MÜSİAD olarak önerilerimizi sunduk.

Türkiye ekonomisinin ve sanayisinin pandemi sürecinde göstermiş olduğu performans, üretimin bir parçası olan biz iş insanları başta olmak üzere, önümüzdeki dönemlerde de ülkemizin sürdüreceği kalkınma atağına ilişkin hepimize büyük bir umut aşılamıştır. İş, siyaset, akademi dünyası başta olmak üzere bu ülkenin her bir ferdi olarak, ülkemizi gelecek hedeflerine en hızlı şekilde ulaştırabilmek için var gücümüzle çalışıyoruz.

Dergimizin bu sayısında sizler için hazırlamış olduğumuz zengin içeriği, bizlerin hazırlarken hissettiği coşku ve heyecanla okumanızı diler, sevgi ve saygılarımı sunarım.

*Abdurrahman Kaan*

**MÜSİAD** Genel Başkanı





T.C. CUMHURBAŞKANLIĞI  
İNSAN KAYNAKLARI OFİSİ

STaj  
SEFER  
birliği

# SENİN İÇİN SEFER BİRİZ!

BAŞVURU DÖNEMİ 22 ŞUBAT - 22 MART

[kariyerkapi.cbiko.gov.tr](http://kariyerkapi.cbiko.gov.tr)

MÜSİAD  
Sunuş

Değerli Okurlarımız,

MÜSİAD olarak uzun yıllardır alanında yetkin birbirinden kıymetli ismin görüşlerine yer vererek faydalı içerikler oluşturmaya çabaladığımız ve üyelerimiz başta olmak üzere iş ve ekonomi dünyasının istifadesine sunduğumuz Çerçeve Dergimizin 95'inci sayısıyla yeniden sizlerle birlikteyiz.

Dergimizin bu yeni sayısını hazırladığımız günler, yaklaşık bir yıldır devam eden pandemi sürecine denk geldi. Dolayısıyla içerikte yer verdiğimiz hemen hemen her konunun odak noktası, nihayetinde pandemi süreci ve pandemi sonrası ortaya konması gerek çaba oldu. Bizler, inceleme ve görüş konularımızı belirlerken, bu süreci başarılı bir şekilde yönetebilen ülkelerden biri olarak Türkiye'nin kısa zaman içinde pandeminin etkilerini ortadan kaldıracağına olan güçlü inancımızla hareket ettik.

Dergimizin bu sayısında kapak konusunu, pandemi döneminde yapılan en büyük fuar olan "EXPO 2020" olarak belirledik. EXPO 2020'nin tüm süreçlerini paylaştığımız detaylı haberimizde, fuarımızın iş dünyasında oluşturduğu olumlu havayı ve güçlü sinerjiyi, değerli isimler yorumladı.

Yeni sayımızın dosya konusu ise "Katılım Bankacılığı" oldu. Bu kapsamda, Türkiye'de hizmet veren katılım bankalarının yetkili isimlerinden görüş alarak, kapsamlı bir haber dosyası oluşturduk.

Dergimizin bir diğer önemli içeriği ise, Genel Başkanımız Sayın Abdurrahman Kaan'ın kaleme alarak, tüm yönleriyle incelediği, öneri ve görüşlerini paylaştığı "Kültür Ekonomisinin Bir Ürünü Olarak Mutfak İhracatı ve Türk Mutfak Sanatlarının Ticarileştirilmesi" adı altında yer verdiğimiz değerlendirmesidir.

Bunların yanı sıra, her sayımızda olduğu gibi, bu dergimizde de MÜSİAD'ımızın, ülkemiz ekonomisine daha fazla katkı sunmak adına gerçekleştirmiş olduğu proje ve organizasyonlara da yer verdik.

Sizlere iyi okumalar diliyor, zengin içerikli gelecek sayılarımızda yeniden buluşmayı temenni ediyorum.

İbrahim ÇUKUR  
MÜSİAD Genel Sektereri





## KISA HABERLER

### Bakan Varank: Salgın sürecinde Türkiye kendi kendine yetebilmenin en güzel örneklerini verdi

**Sanayi ve Teknoloji Bakanı Varank, son yıllarda yaşanan bölgesel istikrarsızlıklar ve etkileri süren küresel salgının teknolojik bağımsızlığın ne kadar elzem olduğunu bir kez daha ortaya koyduğunu söyledi.**

Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank, Cumhurbaşkanlığı Külliyesi'nde Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ın katılımıyla gerçekleştirilen Türkiye Bilimsel ve Teknolojik Araştırma Kurumu

(TÜBİTAK) ile Türkiye Bilimler Akademisi (TÜBA) Bilim Ödülleri Töreni'nde konuştu.

Türkiye'nin, Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın liderliğinde, dünyanın gıptayla izlediği bir değişim ve dönüşüm süreci yaşadığına dikkati çeken Varank, "Hamdolsun bu istikrar döneminde, milletimizin refahını arttırmakla kalmadık, ülkemizi ayakları yere sapaşam basan bir küresel aktör haline getirdik. Öncülük ettiğiniz 2023, 2053 ve 2071 hedefleri doğrultusunda, üzerimize düşen sorumlulukların bilincindeyiz." ifadesini kullandı.

Varank, kurulu düzenin temelinden sarsıldığı, güç dengelerinin yeniden kurulduğu bu dönemi fırsata çevirmek için çalışmalarını vurgulayarak, "Allah'ın izni, milletimizin desteğiyle Türkiye, bu sürecin kazananı olarak yoluna

devam edecek. Bunu da Ar-Ge'ye, inovasyona, bilime, teknolojiye en önemlisi de insana daha fazla yatırım yaparak başaracak." dedi.

Bakanlık olarak 2023 Sanayi ve Teknoloji Strateji ile somut, gerçekçi ve çözüm odaklı yol haritaları hazırladıklarını anımsatan Varank, şunları kaydetti:

"Hedefimiz çok net, ülkemizi Milli Teknoloji Hamlesi vizyonu, bilimin filizlendiği, çığır açıcı teknolojilerin tasarlanıp geliştirildiği ve üretildiği bir cazibe merkezi haline getirmek. Bu hedefi gerçek kılacak ekosistemi, akademi ve iş dünyasından paydaşlarımızla birlikte planlıyoruz. Aksi takdirde yaptığımız çalışmaların sürdürülebilir olamayacağını farkındayız. Bu nedenle hem bilim insanlarımızın hem iş insanlarımızın öneri ve taleplerinde ısrarcı ve cesur olmalarını bekliyoruz."

### TCMB Başkanı Naci Ağbal: Enflasyonun 2021 sonunda yüzde 9,4 olarak gerçekleşeceğini tahmin ediyoruz

**Ağbal, "Enflasyonun 2021 sonunda yüzde 9,4 olarak gerçekleşeceğini, 2022 sonunda yüzde 7'ye, 2023 sonunda ise orta vadeli hedef olan yüzde 5 seviyesine gerileyerek istikrar kazanacağını tahmin ediyoruz." dedi.**

**Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası (TCMB) Başkanı Naci Ağbal, "Enflasyon Raporu 2021-1" çevrim içi bilgilendirme toplantısında yaptığı konuşmada, orta vadeli tahminler üretilirken makro finansal koşullar ile enflasyon görünümünü esas aldıklarını söyledi.**

Buna ilaveten ithalat fiyatları, gıda fiyatları ve maliye politikası gibi dışsal unsurlar için varsayımlarını gözden geçirdiklerini ifade eden Ağbal, son dönemde petrol fiyatlarındaki yükseliş ve küresel toparlanma beklentilerinin güçlenmesiyle ham petrol fiyatlarına dair beklentilerin yukarı yönlü güncellendiğini kaydetti.

Ağbal, "Vadeli fiyat eğrileri ortalamama ham petrol fiyatının 2021 yılı için 54,4 dolar, 2022 yılı için ise 52,1 dolar olacağına işaret ediyor. Öte yandan, petrolün yanı sıra endüstriyel metal ve tarımsal ürünler gibi emtia fiyatlarında da öngörülerin üzerinde bir seyir görüyoruz. Bu doğrultuda 2021 yılına ilişkin ABD doları cinsinden ithalat fiyatı varsayımlarımızı da yukarı yönlü güncelledik." diye konuştu.



## KISA HABERLER

**"PPK, elindeki bütün araçları kullanmaya devam edecek"**

Ağbal, enflasyonun mevcut seviyesi ve yukarı yönlü riskler değerlendirildiğinde yüzde 5 hedefinden oldukça uzakta bir noktada olduğunu söyledi.

Paylaştıkları tahmin patikası içinde yüzde 5 hedefine 2023 yılı sonunda ulaşılacağını belirten Ağbal, "Bu hedefe ulaşmak amacıyla 2021 yılında enflasyon hedeflemesi rejimini tüm unsurlarıyla kararlı bir şekilde uygulayacağız. Para politikasındaki sıkı ihtiyatlı duruşumuz yüzde 5 hedefine ulaşacağımız 2023 yılında kadar uzun bir süre kararlılıkla sürdürülecektir. 2021 para ve kur politikasında, bu yıl içinde enflasyonda işaret eden güçlü göstergeler eşliğinde kararlılıkla sıkı bir parasal duruşu sergileyeceğimizi paylaşmıştık." diye konuştu.

Ağbal, bu kapsamda para politikası operasyonel çerçevesini sadeleştirerek ellerindeki bütün araçları etkin bir şekilde kullandıklarını hatırlattı.

**"Fiyat istikrarı için sabırlı ve kararlı çabamıza devam edeceğiz"**

TCMB Başkanı Ağbal, fiyat istikrarının kalıcı olarak tesis edilmesi durumunda ülke risk priminin düşeceğini belirterek, "Böylece dolarizasyon eğilimini tersine çeviririz, kamunun ve özel sektörün borçlanma maliyetlerini yenileriz ve düşürürüz. Kamu ve özel sektörün borçlanma vadelerini uzatırız böylelikle birçok gelişmiş ve gelişmekte olan ülke gibi ekonomimizi ve finansal sistemimizi güçlendirmiş oluruz. Fiyat istikrarının önemini aklımızdan hiç çıkarmadan bu hedef için sabırlı ve kararlı bir çaba göstermeye devam edeceğiz. Bu hedefe vardığımızda ise bundan h epimiz millet olarak istifade edeceğiz." değerlendirmesinde bulundu.

Bu çerçevede kalıcı fiyat istikrarının tesisi ve sürdürülebilir kılması açısından tüm paydaşlarca ortak akla dayalı kararlı ve azimli bir mücadele gerekliliğinin önemini koruduğunu bildiren Ağbal, fiyat istikrarının sağlanması hedefi doğrultusunda TCMB olarak elleindeki tüm araçları tam zamanlı, etkili, güçlü ve kararlı bir şekilde uygulamaya devam edeceklerini vurguladı.

Ağbal, bu süreci tüm tarafların da sahiplendiği bir sürece dönüştürmek üzere açık, samimi ve etkili bir iş birliği ve iletişim politikası yürüteceklerini söyledi.

Bu kapsamda TOBB, TESK, MÜSİAD ve TÜSİAD tarafından ortaklaşa yapılan fiyat istikrarına yönelik destek ve iş birliği çağrısının çok önemli olduğunu ifade eden Ağbal, "Kendilerine teşekkür ediyorum. Bu kapsamda fiyat istikrarının önemini ve bu doğrultuda uygulamaya koyduğumuz enflasyonla mücadele politikalarımızı tüm paydaşlarla paylaşmak ve enflasyonla mücadele konusunda toplumsal farkındalık oluşturmak amacıyla ziyaretler toplantılar ve medya programlarını başlatıyoruz." şeklinde konuştu.

Ağbal, yapacakları toplantılar ve organizasyonların fiyat istikrarı konusunda toplumun geneline yayılan bir sahiplenmeyi de beraberinde getireceğini belirterek, "Nitekim enflasyon hedeflemesi rejiminde esas olan da zaten toplumun bütün katmanlarının fiyat istikrarı hedefine odaklanması, buna inanması, karar alıcıların ve politika üretkenlerin bu yönde adımlarını kararlı bir şekilde atmaları ve bu adımların sonuçlarının görülmesi, arkasından da bütün fiyatlamada davranışlarının ve enflasyon beklentilerinin ortaya konulan hedefe yakınsamasıyla mümkündür. Buna son derece önem veriyoruz." diyerek sözlerini tamamladı.



### Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı Aralık 2020'de 1181 yatırım teşvik belgesi verdi

**Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, Aralık 2020'de 1181 yatırım teşvik belgesi düzenledi.**

Sanayi ve Teknoloji Bakanlığının Aralık 2020 dönemi yatırım teşvik belgesi listesi Resmi Gazete'de yayımlandı.

Buna göre, geçen ay 1181 yatırım teşvik belgesi verildi. Belge alan projelerin sabit yatırım tutarı 28 milyar 114 milyon 136 bin 222 lira olarak hesaplandı. Bu yatırımların gerçekleştirilmesiyle 29 bin 361 kişinin istihdam edilmesi planlanıyor.

Öte yandan, sabit yatırım tutarı 2 milyar 385 milyon 89 bin 933 lira olan ve 9 bin 750 kişinin istihdam edilmesi öngörülen 314 yatırım teşvik belgesi iptal edildi.

Bu dönemde yatırım teşvik belgesi tamamlama vizesi alan firmaların sabit yatırım tutarı 7 milyar 217 milyon 111 bin 234 lira, bu firmalarda istihdam edilen kişi sayısı 10 bin 731 olarak gerçekleşti.





## KISA HABERLER

### İhracatın 10 milyar doları geçtiği ABD'ye lojistik merkezi kurulacak

**Türkiye İhracatçılar Meclisi Başkanı İsmail Gülle, "ABD'de açmayı planladığımız lojistik merkezi için detaylı bir çalışma gerçekleştirdik. ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefimiz var." dedi.**

TİM tarafından tekstil, mobilya ve halı sektörlerine yönelik, sektör temsilcilerinin katılımıyla "ABD Lojistik Merkezi Fırsatları" konulu çerim içi toplantı düzenlendi.

Burada konuşan **Türkiye İhracatçılar Meclisi (TİM) Başkanı İsmail Gülle**, yurt dışı lojistik merkezlerinin faaliyete geçmesi için bir süreçtir Ticaret Bakanlığı öncülüğünde çalışmaların sürdürüldüğünü dile getirdi.

Lojistik merkezlerin konumu olarak Batı Afrika ve Kuzey Amerika'nın öne çıktığını dile getiren Gülle, "Batı Afrika'da Gana özelinde faaliyetler devam ediyor. Kuzey Amerika'da ise ABD'de açmayı planladığımız lojistik merkezi için detaylı bir çalışma gerçekleştirdik. ABD ile 100 milyar dolarlık dış ticaret hacmi hedefimiz var. Bu hedefe hızla ulaşmamız adına, açılacak lojistik merkezlerinin büyük önem taşıdığına inanıyoruz.

Lojistik merkezinin konumunu ise sektörlerimizin maksimum fayda-



sını gözeterek belirlememiz gerekiyor. Sektörel kümelenme, üstün rekabet gücüne sahip olmanın ve ekonomik kalkınmanın temelini oluşturan önemli bir faktör. Lojistik merkezlerimiz özelinde oluşacak sektörel kümelenme ile ihracatçımızın maliyetlerinde önemli düşüşler yaşanacak. Ayrıca ihracatçılarımız Bakanlığımız tarafından verilen desteklerden de faydalanacak." ifadelerini kullandı.

### Türk mutfağı ve gastronomi rotaları GoTurkey sitesinde tanıtılmaya başlandı

**Kültür ve Turizm Bakanlığı, Türk mutfağının lezzetlerine, gastronomi rotalarına ve önde gelen restoranlarına ilişkin bilgileri GoTurkey sitesinden meraklılarının ilgisine sundu.**

**Kültür ve Turizm Bakanlığı**, Türkiye'nin turizm ve kültür zenginliğini tanıttığı sitede Türk mutfağının zenginliklerine de yer vermeye başladı.

Türkiye'deki büyük fauna ve flora çeşitliliğinin, bölge mutfaklarındaki büyük çeşitliliğe katkı sağladığı, hemen hemen her bölgenin kendi gastronomi deneyimini sunduğu vurgulanan sitede, "Türk Kahvaltısı", "Türk Sokak Gıdası", "Lo-

kantalar", "Güzel Yemek", "Eşsiz Yiyecekler ve İçecekler", "Meze" Kültürü", "Hasat Günleri", "Sağlıklı Türk Mutfağı", "Unesco Yaratıcı Şehirler Ağı", "Gastro Rotaları" ve "Yavaş Yemek" başlıklarında bilgilere yer veriliyor.

Ege yöresi, Gaziantep, Van ve Karadeniz'in kahvaltı çeşitlerine ilişkin detaylı bilgilerin yer aldığı sitede, Türkiye'nin kahvaltı kültürünün dünyanın en iyi 10 kahvaltısından biri olduğuna işaret ediliyor.

Türkiye'nin tüm illerinde önde gelen lezzetleri sunan restoranlardan başlıcalarının kuruluş yılları ve menülerindeki seçkin yemekler de sitede yer alıyor.

Tahin, sucuk, enginar, anason, safran ve zeytin gibi Türk mutfağının vazgeçilmez lezzetleri hakkında kısa bilgilerin sunulduğu GoTurkey sitesinde fındık, zeytin, üzüm ve safran çiçeklerinin hasat günlerine ilişkin bilgiler bulunuyor.

### Vejetaryenlere "çiğ köfte" ve "şakşuka" önerisi

Türk mutfağındaki vejetaryenlere yönelik yemeklere dikkatin çekildiği sitede, et ve et ürünlerini tercih etmeyenlere yaprak sarma, barbunya fasulyesi, enginar kalbi, şakşuka, çiğ köfte, kalem böreği ve mücver önerisi yapılıyor.

Lezzetleri 5 duyuyula birleştirmeyi hedefleyen GoTurkey'de, 7 bölgeye ait lezzetler, buralarda gezilip, görülecek yerler, fark edilebilecek kokulara ilişkin tavsiyelere de yer veriliyor.

Başlıca çorba, meze, sıcak başlangıçlar, kebab, tencere yemeklerinin tariflerinin yer aldığı sitede, sokak lezzetleri olarak midye dolma, simit, kumpir, kestane kebabı, tavuklu pilav, çiğ köfte sayılıyor.

GoTurkey sitesi, Türkiye'ye gelecek turistlere gastronomi alanında rehberlik edecek.

# Zekatın

## KALPLERE DOKUNSUN, UMUTLAR GERÇEK OLSUN!

**Zekat Bağışlarınızı Dünyanın Dört Bir Yanındaki Yetim Ve İhtiyaç Sahiplerine Ulaştırıyoruz.**



**Kumanya Bedeli**  
**185₺**

**İftar Bağışı**  
**20₺**

**Fitre ve Fidyeye Bağışı**

**Zekat Bağışı**

**KARDESELI**  
İNSANİ YARDIM DERNEĞİ  
**444 44 46**  
15.yıl [kardeseli.org.tr](http://kardeseli.org.tr)

# Bereket Tekafül'den bir ilk **Online Tekafül Konut Sigortası**

Selden su baskınına depremden hırsızlığa kadar birçok teminata karşı güvence sağlayan katılım sigortacılığı prensiplerine uygun konut sigortası ürünümüze [www.berekettekaful.com.tr](http://www.berekettekaful.com.tr) veya Bereket Tekafül mobil uygulaması üzerinden ulaşılarak kolaylıkla satın alabilirsiniz.



## **BEREKET SİGORTA** **BİR “BİP”** **UZAĞINIZDA!**



\*Hizmetten faydalanmak için IOS veya Android yazılıma sahip akıllı cihazlarınız üzerinden BİP uygulamasını indirip Bereket Sigorta kanalını takip edebilirsiniz.





## KISA HABERLER

### “Dört büyüklerin” borcu 14 milyar liraya dayandı

**Fenerbahçe’nin 5,2, Beşiktaş’ın 3,9, Galatasaray’ın 3,6 ve Trabzonspor’un 1,2 milyar lira borcu bulunuyor.**

Türk futbolunun 4 büyüğü olarak nitelendirilen Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray ve Trabzonspor borç sarmalı içinde yüzmeye devam ediyor.

**Beşiktaş, Fenerbahçe ve Galatasaray’ın** Kasım 2020, **Trabzonspor’un** ise Ağustos 2020 itibarıyla toplam borcu 14 milyar liraya ulaşmış durumda.

**Son 8 yılda yüzde 579’luk artış**

Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray ve Trabzonspor’un 2012 yılındaki toplam borcu 2 milyar

60 milyon liraydı. İlerleyen yıllarda bilhassa ligin yayın bedelindeki artışlarla kulüplerin kasasına daha çok para girmeye başladı.

Gelirdeki bu artışa karşın harcamalar da fahiş oranda artınca 2019 yılında 4 kulübün toplam borcu 10 milyar sınırını aştı.

Kulüpler, son yıllarda UEFA’nın uyguladığı Finansal Fair Play kuralları ve çeşitli sponsorluklarla borç miktarını frenlemeye çalışsa da 2020’nin son ayına girilirken toplam borç yaklaşık 14 milyar liraya yükseldi.

Bir başka deyişle kulüplerin borcu son 8 yılda yüzde 579 oranında artış gösterdi.

**4 kulübün borcu, 7 bakanlığın bütçesinden fazla**

Kulüplerin devasa borç yükü, 10,4 milyar liralık İçişleri Bakanlığının 2021 yılı bütçesinden daha fazla meblağa sahip.



Beşiktaş, Fenerbahçe, Galatasaray ve Trabzonspor’un 14 milyar liraya varan borcu, İçişleri Bakanlığı haricinde 6 bakanlığın bütçesinden de daha fazla.

**10 üniversitenin toplam bütçesi, 4 kulübün borcunu karşılamıyor**

Kulüplerin toplam borcu, Türkiye’de 2021 yılı için en fazla bütçe ayrılan ilk 10 üniversitenin toplam bütçesini de geride bırakıyor.

Söz konusu üniversitelere 2021 yılı için toplam 11,01 milyar liralık bütçe ayrıldı.

# ADAĞINIZIN ŞÜKRÜ

## Mutluluğa Dönüştürün!

**Adak, Akika Ve Şükür Kurbanı Bağışlarınızı Dünyanın Dört Bir Yanındaki İhtiyaç Sahiplerine Ulaştıırıyoruz.**



KURBAN BAĞIŞI  
BEDELİ **595₺**

✓ İslami Usüller ✓ Veteriner Kontrolü  
✓ Whatsaptan Fotoğraf ve Video Gönderimi



**KARDEŞELİ**  
İNSANİ YARDIM DERNEĞİ

**444 44 46**  
15.yıl kardeseli.org.tr





## KISA HABERLER

### En değerli markalar listesinde aslan payı yine teknolojinin

**Uluslararası marka değerlendirme kuruluşu Brand Finance tarafından hazırlanan “Dünyanın En Değerli 500 Markası-Global 500-2021” raporunda sektörel bazda aslan payını yine teknoloji alırken, listenin ilk 4’ünde ABD’li teknoloji şirketleri bulunuyor.**

Yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgını süreci, eğitimden sağlığa ve gıdaya insan hayatını doğrudan ilgilendiren tüm sektörleri etkiledi.

Salgın sürecinden karlı çıkan sektörlerden biri teknoloji oldu. Uzaktan çalışma ve sokağa çıkma yasaklarının da etkisiyle e-ticaret, oyun, telefon ve bilgisayar alanlarında iş yapan şirketlerden bazıları bu dönemde marka değerlerini yüzde 90’a yakın artırırdı.

Bloomberg Billionaires Index verilerine göre, Tesla, Space X ve Neuralink gibi teknoloji şirketlerinin sahibi olan Elon Musk, Ocak 2020’den Ocak 2021’e kadar olan dönemde servetini yaklaşık 7’ye katladı. Musk, 210 milyar dolarlık serveti ile şu anda zirvede bulunuyor.

Söz konusu dönemde Çinli teknoloji şirketlerinin sahipleri de servetlerini artırdı. Teknoloji şirketi Tencent’in Kurucusu Pony Ma, Ocak 2020’de 38,7 milyar dolar olan servetini Ocak 2021’de 70,7 milyar dolara çıkardı.

Bloomberg Billionaires Index verilerine göre, dünyanın en zengin 500 kişi listesinde ilk 10 sıradaki iş insanlarının 7’si teknoloji merkezli işler yapıyor.



### Teknolojinin önlenemeyen yükselişi

Brand Finance tarafından hazırlanan “Dünyanın En Değerli 500 Markası” raporuna göre de teknoloji şirketleri, salgının damgasını vurduğu 2020’de marka değerlerini büyük oranda artırdı.

Sektörler bazında bakıldığında, marka değeri en yüksek sektör teknoloji oldu. Teknoloji sektörü, 2020 verilerinde yüzde 15 olan marka değerini 2021’de yüzde 17,1’e çıkardı.

Teknolojiyi, yüzde 13,1 ile perakende, yüzde 12,1 ile bankacılık, yüzde 6,95 ile telekom ve yüzde 6,85 ile otomotiv sektörü takip etti.

Marka değerlerinin ülkelere göre dağılımına bakıldığında, ABD, yüzde 46,04 ile ilk sırada yer alırken, Çin yüzde 19,96 ile 2. oldu.

### Marka değerini bir yılda yüzde 87 artıran Apple, zirvenin yeni sahibi

Brand Finance raporuna göre, geçen yıl 140,5 milyar dolar marka

değeri ile 3. sırada yer alan ABD’li Apple, marka değerini yüzde 87 artırarak 263,3 milyar dolar ile zirvenin yeni sahibi oldu.

Amazon, 2020’de 220,7 milyar dolar olan değerini yüzde 15 artışla 2021’de 254,1 milyar dolara yükseltmesine karşın zirveden 2. sıraya geriledi.

Listede 3. sırada yer alan Google, 2020’de 188,5 olan marka değerini yüzde 1,4 yükselterek 191,2 milyar dolara çıkardı.

Marka değerini en çok artıran şirketlerden biri Bill Gates’in sahibi olduğu ABD’li Microsoft oldu. 2020’de 117 milyar dolar marka değerine sahip olan şirket, değerini bir yılda yüzde 20 artırarak 140,4 milyar dolara yükseltti.

### İlk 20’de 4 Çinli teknoloji şirketi

Listede merkezi Çin’de bulunan bazı teknoloji şirketlerinin yükselişi de dikkati çekti. 2018 yılına kadar en değerli markalar listesinde ilk 20’de sadece bir teknoloji markası bulunan Çin, 2021’deki listede ilk 20’ye 4 teknoloji markasını yerleştirmeyi başardı.

Listede 10. sırada yer alan Çin’in mesajlaşma uygulaması WeChat, 2020’de 54,1 milyar dolar olan marka değerini 67,9 milyar dolara çıkardı. WeChat, listede 9 basamak birden yükseldi.

İlk 20’de yer alan diğer Çinli teknoloji markaları Tencent, Huawei ve Taobao oldu. Marka değerini en çok artıran Taobao, 2020’de 36,9 milyar dolar olan değerini yüzde 44 yükselişle 53,3 milyar dolara çıkardı.

Çinli teknoloji şirketleri arasında Huawei’nin düşüşü ise dikkati çekti. Son yıllarda ABD ve Çin arasında yaşanan ticaret savaşlarında adı sıkça gündeme gelen Huawei’nin marka değeri 65 milyar dolardan 55,3 milyar dolara geriledi.

**100% WHEY PROTEİN**

**Tazelen**

**30g WHEY PROTEİN**  
6,5g BCAA  
5g Glutamik Asit

**Seker ilavesiz**

[www.tazelen.com.tr](https://www.tazelen.com.tr)





## KISA HABERLER

### “Sıfır Atık” ekonomiye 17 milyar liralık kazanç sağladı

**Cumhurbaşkanı Erdoğan’ın eşi Emine Erdoğan’ın himayelerinde Çevre ve Şehircilik Bakanlığınca 2017’de başlatılan “Sıfır Atık Projesi” kapsamında geçen yılın sonuna kadar 17 milyon ton değerlendirilebilir atık toplandı.**

**Çevre ve Şehircilik Bakanlığı** verilerine göre, **Sıfır Atık Projesi** sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde atıkları kontrol altına almak, gelecek nesillere temiz ve gelişmiş bir Türkiye ile yaşanabilir dünya bırakma amacını taşıyor.

Dünya Bankası raporlarına göre; yılda 1,3 milyar ton olan evsel atık miktarının 2025 yılında 2,2 milyar tona ulaşması bekleniyor.

Türkiye’de ise evsel atık miktarının 2023 yılında 38 milyon tona ulaşacağı öngörülüyor.

Türkiye’deki evsel atıkların yüzde 52’sini organik atıklar, yüzde 6’sını plastik atıklar, yüzde 10’unu kağıt-karton atıkları, yüzde 4’ünü cam, yüzde 2’sini metal, kalan kısmı ise diğer atıklar oluşturuyor.

Bu oranlara bakıldığında atıkların çok büyük bir kısmının değerlendirilebilir, geri kazanılarak hammadde olabilecek, yeni ürünlere dönüştürülecek atıklar olduğu görülüyor. Ancak değerlendirilebilir birçok atık yok oluyor.

Sıfır Atık Projesi ile israfın önlenmesi, kaynakların daha verimli kullanılması, atık oluşum nedenlerinin gözden geçirilerek, engellenmesi veya minimize edilmesi, atığın

oluşması durumunda ise kaynağında ayrı toplanması ve geri kazanımının sağlanması amaçlanıyor.

Projenin, aşamalı olarak mahalli idarelerde kamu kurumlarında, limanlarda, havaalanlarında, otogarlarında, tren garlarında, eğitim kurumlarında, alışveriş merkezlerinde, hastanelerde, turizm tesislerinde ve büyük iş yerlerinde yani vatandaşın yoğun olarak bulunduğu, atık çeşitliliğinin fazla olduğu, kurumsal noktalarda uygulamaya geçirilmesi ve 2023’e kadar da bütün ülkeye yaygınlaştırılmasına çalışılıyor.

2023’de geri kazanım oranının yüzde 35’e ulaşması, 100 bin kişiye doğrudan istihdam, yıllık 20 milyar lira ekonomik kazanç, 400 bin binada ise sıfır atık yönetim sistemi kurulması hedefleniyor.

**Her 1 ton kağıdın geri kazanımıyla ise 17 ağaç kurtulacak**

Geri dönüştürülen her bir ton cam için yaklaşık 100 litre petrolden tasarruf edilebilecek, yeni üretime kıyasla metal ve plastik geri kazanımı ile de yüzde 95 enerji tasarrufu sağlanabilecek. Her 1 ton kağıdın geri kazanımıyla 17 ağaç kesilmekten kurtarılacak.

Sıfır Atık Projesi kapsamında uygulamanın başladığı 2017 yılından

2020 yılına kadar geçen süreçte yaklaşık 17 milyon ton değerlendirilebilir atık toplandı. Bu atıklardan 17 milyar liralık ekonomik kazanç sağlandı.

Sıfır Atık Projesi başladığında yüzde 13 olan, geri kazanım oranı ise yüzde 19’a yükseldi.

Ayrıca 315 milyon kilovatsaat enerji, 345 milyon metreküp su, 41 milyon metreküp depolama alanından da tasarruf edildi, 2 milyar ton sera gazı salımı önleildi.

Proje ile 209 milyon ağaç kurtarıldı, 50 milyon varil petrol ile 397 milyon ton hammaddeden de tasarruf edilmesi sağlandı.

**Bu yılın hedefi, 100 bin kurum ve kuruluşun Sıfır Atık’a geçmesi**

Uygulamanın başladığı 2017’den itibaren Cumhurbaşkanlığı Külliyesi, TBMM ve 81 ildeki Çevre ve Şehircilik İl Müdürlükleri başta olmak üzere Türkiye genelinde kamu kurum ve kuruluş binalarının 13 bini 2017-2018’de Sıfır Atık Yönetim Sistemini uygulamaya başlarken, bu rakam 2019’da 27 bine, 2020 itibarıyla da 76 bin kurum ve kuruluş binasına ulaştı.

Bu yıl uygulamaya başlayacak kurum ve kuruluş sayısının 100 bine ulaşması hedefleniyor.



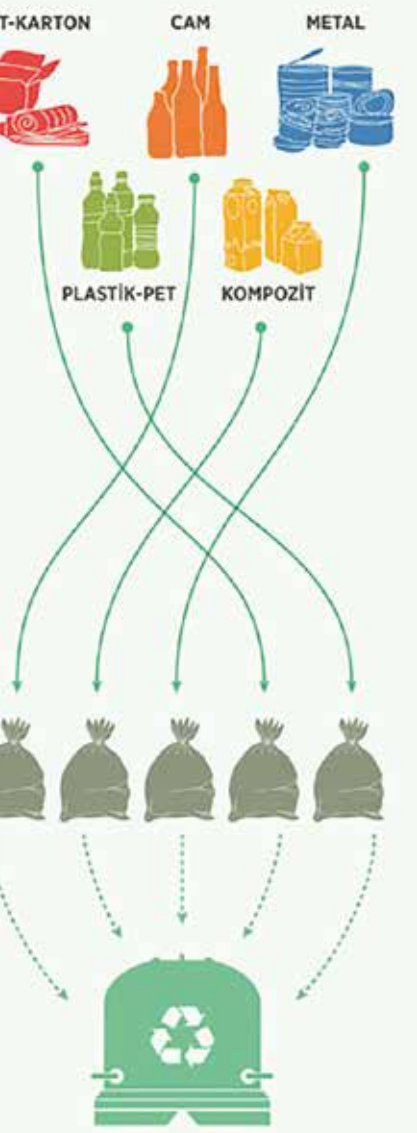
## "SIFIR ATIK" ekonomiye 17 milyar liralık kazanç sağladı

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan’ın eşi Emine Erdoğan’ın himayelerinde 2017’de başlatılan “Sıfır Atık Projesi”, sürdürülebilir kalkınma ilkeleri çerçevesinde atıkları kontrol altına almak, gelecek nesillere temiz ve gelişmiş bir Türkiye ile yaşanabilir dünya bırakma amacını taşıyor

### 2017-2020 ARASINDA



### SIFIR ATIK PROJESİ'NDE 2023 HEDEFİ



28.01.2021





## KISA HABERLER

### Cumhurbaşkanı Erdoğan: Kendi savaş gemisini tasarlayan 10 ülke içinde yer alıyoruz

**Erdoğan, “Kendi savaş gemisini tasarlayan, inşa eden ve idamesini gerçekleştirebilen 10 ülke içinde yer alıyoruz.” dedi.**

**Türkiye Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan,** İstanbul Tersane Komutanlığı'nda düzenlenen **MİLGEM Projesi**'nin 5'inci gemisi İstanbul Fırkateyni'nin Denize İnş ve Pakistan MİLGEM Korvet Projesi 3'üncü Gemi İlk Kaynak törenlerine katıldı.

**“Milli güvenliğimizi korumak amacıyla attığımız her adımda baskıyla karşılaştık”**

Cumhurbaşkanı Erdoğan, son yıllarda yaşanan olayların, savunma alanında güçlü, bağımsız ve teknolojik bakımdan yeterli olmayan milletlerin geleceğine güvenle bakabilmelerinin mümkün olmadığını gösterdiğini belirterek, şöyle devam etti:

“Bu durum bizim gibi aynı anda farklı cephelerde beka mücadelesi yürüten ülkeler için daha çok geçerlidir. Türkiye, hem milli güvenliğini garanti etmek hem de dostlarının haklarını savunabilmek için caydırıcılığını en üst düzeyde tutmak mecburiyetindedir. Biz yakın tarihimizde silah, mühimmat ve askeri teçhizat açısından dışa bağımlılığın acısını da çok çekmiş bir ülkeyiz. Kıbrıs Barış Harekatiğimiz dolayısıyla uğradığımız ambargoları daha dün gibi hatırlıyoruz. Bırakın parasını peşin ödediğimiz uçakları teslim almayı, periyodik bakım için gönderdiğimiz uçaklarımızı dahi bu dönemde geri alamadık. Hatta yıllarca bize teslim edilmeyen uçaklar

için hangarda saklama ücreti ödemek zorunda kaldık. Suriye'deki ve Irak'taki meşru terörle mücadele hareketlerimizden Doğu Akdeniz ve Ege'deki çıkarlarımızı savunma mücadelemize kadar milli güvenliğimizi korumak amacıyla attığımız her adımda baskıyla karşılaştık.”

Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan, iddia sahibi olmanın, imkan sahibi olmayı, bunun da çok çalışmayı gerektirdiğine işaret ederek, “Biz, iddiaları, hedefleri, dünyanın gidişatına dair söyleyecek sözü olan bir milletiz. Biz, 83 milyon vatandaşımızla beraber milyonlarca kardeşimizin de sorumluluğunu taşıyan bir ülkeyiz. Öyleyse askeri, ekonomik ve diplomatik bakımdan güçlü olmak bizim için tercihten öte bir zorunluluktur.” dedi.

**“Askeri, ekonomik ve diplomatik bakımdan güçlü olmak bizim için zorunluluktur”**

Erdoğan, “Savunma alanında güçlü, bağımsız ve teknolojik bakımdan yeterli olmayan milletlerin geleceğine güvenle bakabilmeleri mümkün değildir.” dedi.

“Türkiye hem milli güvenliğini garanti etmek hem de dostlarının haklarını savunabilmek için caydırıcılığını en üst düzeyde tutmak mecburiyetindedir.” diyen Erdoğan, “Askeri, ekonomik ve diplomatik bakımdan güçlü olmak bizim için tercihten öte bir zorunluluktur.” ifadesini kullandı.

“Biz iddiaları, hedefleri, dünyanın gidişatına dair söyleyecek sözü olan bir milletiz.” şeklinde konuşan Erdoğan, şunları söyledi:

“Savunma sanayisinde 2002 yılında sadece 62 proje yürütülürken bugün bu sayı 700'e yaklaştı. Kara ve deniz araçlarında kendisiyle beraber dost ve müttefik ülkelerin ihtiyaçlarını da karşılayan bir ülke haline geldik.

Kendi savaş gemisini tasarlayan, inşa eden ve idamesini gerçekleştirebilen 10 ülke içinde yer alıyoruz.

İçimizdeki gafillerin tüm karalama kampanyalarına rağmen silahlı, silahsız insanız hava araçlarımız tüm dünyada gıpta ile takip ediliyor.

Bugüne kadar yapılan çalışmaların başarısını, kurumlarımız arasındaki iş birliğini geliştirmemize borçluyuz.

Küresel tedarikçilerin önümüze çıkardığı zorlukları ve uyguladığı gizli, açık ambargoları kendi gücüyle aşabilen bir ülke konumundayız. Öyle bir yere doğru gidiyoruz ki maalesef hiç arzu etmeyiz ama kötü komşular bizi ev sahibi yaptı.

Herhangi bir alanda muadil ürünler ve projeler arasında mutlaka kendi firmalarımızı, milli kuruluşlarımızı tercih etmek birinci önceliğimizdir.”



# Akıllı Tercih

## HIZLI PARA TRANSFERİ

Siz de Vakıf Katılım'ı tercih edin, transferiniz göz açıp kapayıncaya kadar gerçekleşsin. Kolay ve hızlı para transferi FAST Vakıf Katılım'da.

Üstelik **KOLAS** ile **IBAN'SIZ** daha kolay!

“**365 GÜN  
24 SAAT  
ANINDA  
ÜCRETSİZ  
TRANSFER**  
**fast**  
T.C. TÜRKİYE CUMHURİYET  
MERKEZ BANKASI

”





## KISA HABERLER

### Ticaret Bakanlığı e-ticarete de piyasa gözetim ve denetim faaliyetleri başlatacak

**Ticaret Bakanı  
Ruhsar Pekcan, e-ticarete de  
piyasa gözetim ve denetim  
faaliyetlerinin başlatılacağını  
belirterek, “Yeni çıkarılan  
Ürün Güvenliği Kanunu’muza  
e-ticaretin de dahil  
edilmesini temin etmiş  
bulunuyoruz.” dedi.**

Bakan Pekcan, Türkiye Odalar ve Borsalar Birliği (TOBB) Dijitalleşme Sanal Fuarı’nın açılış etkinliğine video konferans yöntemiyle katıldı.



Geçen yıl yeni tip koronavirüs (Kovid-19) salgınının getirdiği koşullara destek kapsamına alınan sanal ticaret heyeti ve sanal fuar etkinliklerinin tüm hızıyla sürdüğüne işaret eden Pekcan, Mayıs 2020’de Resmi Gazete’de yayımlanan “Dijital Faaliyetlerin Desteklenmesi Hakkında Cumhurbaşkanlığı Kararı”ndan bu yana 7’si hizmetler sektöründe olmak üzere, toplamda 15 sanal fuar düzenlendiğini söyledi.

Pekcan, söz konusu tarihten bu yana gerçekleştirilen tüm sanal fuarlarda yaklaşık 92 bin katılımcı sayısına ulaşıldığını, fuarlar haricinde 50 ülkeye yönelik 43 sanal ticaret heyetinin tamamlandığını ve heyetler kapsamında firmaların 7 binin üzerinde uluslararası iş görüşmesi yaptığını ifade ederek, “Bu rakamlar esasen Türk iş insanının dijital altyapılara ne kadar yatkın olduğunun, yeniliklere ne kadar hızlı biçimde adapte olabildiğinin de önemli göstergesidir.” diye konuştu.

TOBB Dijitalleşme Sanal Fuarı’na yerli ve uluslararası firmalardan 100 civarında katılımın memnuniyet verici olduğunu vurgulayan Pekcan, “İnaniyorum ki sektör paydaşları bu fuar vesilesiyle bir araya gelerek, aralarında çok değerli görüşmeler gerçekleştirecek, gelecek dönem operasyonlarına yönelik yeni açılımlar sağlayabileceklerdir.” ifadelerini kullandı.

#### “Dijital ekonomiye adaptasyon yükselen ekonomiler için zarurettir”

Bakan Pekcan, dijitalleşmenin önemine işaret ederek, “Dijital ekonomiye adaptasyon özellikle Türkiye gibi somut hedeflere sahip, gelişen ve yükselen ekonomiler için bir zarurettir. Dijitalleşme bizleri büyüme ve kalkınma hedeflerimize ulaştırma noktasında



istifade etmemiz gereken enstrümanların başında gelmektedir.” değerlendirmesinde bulundu.

Ülke olarak dijitalleşme alanında önemli mesafelerin kaydedildiğini belirten Pekcan, hemen her sektörde bilgi ve iletişim teknolojilerine önemli bir adaptasyon sağlandığını dile getirdi.

Pekcan, dijitalleşmenin sürekli olarak gelişen ve genişleyen bir alan olduğuna dikkati çekerek, “e-Ticaret, dijital destek hizmetleri ve paylaşım ekonomisi”nin de etkinliğini artırmaya devam ettiğini bildirdi.

“Ülke olarak, jeostratejik ve lojistik avantajlarımızın yanında oldukça eğitilmiş ve nitelikli bir iş gücüne sahip olmamız açısından bir insan

kaynağı avantajımız söz konusu.” diyen Pekcan, bu avantajları faydaya dönüştürmek için pek çok çalışmayı Türkiye’de dijitalleşmeye ilgili bilinç ve yetkinliğin artması üzerine inşa ettiklerini anlattı.

#### “DigiKamp’ın uluslararası nitelikte örnek bir yarışma olmasını istiyoruz”

Pekcan, 30 Aralık 2020’de başlatılan dijitalleşme ve dijital dönüşüm alanındaki kurumsal yarışma “DigiKamp”ı başlattıklarını anımsatarak, şu bilgileri verdi:

“Bugünlerde yarışma marjında ‘DigiKamp Buluşmaları’ adıyla online etkinliklerde, uzman kişileri dinleyicilerle ve girişimcilerle buluşturuyoruz. Yarışmamızı önümüzdeki senelerde de devam

## KISA HABERLER

gözetim ve denetim faaliyetlerimizin e-ticarete de başlatılacağını altını çizmek isterim.” ifadelerini kullanan Pekcan, yeni çıkarılan Ürün Güvenliği Kanunu’na e-ticaretin de dahil edildiğini kaydetti.

Bakan Pekcan, “Bu sayede e-ticaretin sağlıklı gelişiminin sağlanabilmesi, fiziki piyasalarda olduğu kadar elektronik piyasalarda da ürün güvenliğine yönelik denetimlerin yapılmasını sağlamak amacıyla e-ticarete ürün güvenliğinin yasal altyapısını tamamlamış olduk. Bu konuyla ilgili daha detaylı bilgileri, yeni yasanın neler getirdiğini önümüzdeki günlerde kamuoyuyla daha kapsamlı biçimde paylaşıyor olacağız.” dedi.

e-Ticaret hacmine ilişkin verileri ilk kez geçen sene açıkladıklarını anımsatan Pekcan, 2020’nin ilk 6 ayında e-ticaret hacminin salgının şartlarının da getirdiği etkiyle bir önceki yıla göre yüzde 64 arttığını, yılın geneline ilişkin verileri de en kısa sürede açıklamayı planladıklarını bildirdi.

Pekcan, iletişimde dijital iletişim kanallarının doğru kullanımıyla tüketici hak ve memnuniyetinin gözetilmesi için “Ticari Elektronik İletim Yönetim Sistemi”ni devreye aldıklarını belirterek, bunun yanında Bakanlığın iş süreçlerinin geliştirilmesine ilişkin dijitalleşme odaklı “Kolay İhracat Platformu”, “Müşavire Danışın” uygulaması, “İhracat Zinciri Projesi” gibi adımları da attıklarını ifade etti.

ettirip gerçek manada kurumsal, uluslararası nitelikte örnek bir yarışma olmasını istiyoruz. Yarışma sayesinde ortaya çıkacak başarılı projelerin Bakanlığımızın ticaretle ilgili süreçlerinde doğrudan uygulanması da hedeflerimiz arasında.”

#### “Piyasa gözetim ve denetim faaliyetlerimiz e-ticarete de başlatılacak”

Bakanlığın e-ticaret alanındaki çalışmalarına da değinen Pekcan, e-Ticaret Bilgi Sistemi’ndeki (ETBİS) site sayısının 23 bin 487 olduğunu bildirdi. Pekcan, TOBB ile yürüttükleri “e-Ticarete Güven Damgası” uygulaması kapsamında bugüne kadar 22 e-ticaret sitesinin Güven Damgası aldığını söyledi. “e-Ticaret altyapımızla ilgili çok önemli bir gelişme olarak, piyasa



# İSTİHDAMA EN BÜYÜK KATKILARDAN BİRİ ENERJİ VERİMLİLİĞİ SEKTÖRÜNDEN

**Son yıllarda tüm dünyada etkisi ciddi boyutlara ulaşan küresel ısınma dolayısıyla enerji kaynaklarının verimli kullanımı, en önemli gündem maddelerinden biri oluyor. MÜSİAD Maden ve Enerji Yönetimi Komite Başkanı Cihad Terzioğlu, yatırımların artık bu yönde şekillenmesi gerektiğini söyledi ve konuyla ilgili detaylı bir değerlendirmede bulundu.**

Enerji verimliliği için yapılan her yatırımın %50'sinin istihdama gittiğini ifade eden MÜSİAD Maden ve Enerji Yönetimi Komite Başkanı Cihad Terzioğlu, enerji tüketimini ve karbon salınımını azaltacak yatırımların önem kazandığını belirtti. Terzioğlu, verimlilik ve temiz enerji konusunun sadece maliyetlerin arttığı dönemlerde gündeme gelmemesi gerektiğinin altını çizdi. Kovid-19'un etkisiyle lojistik, üretim gibi sektörlerde daralma yaşandığını ifade eden Terzioğlu, global ölçekte enerji tüketiminin eski seviyelerine döneceğini belirtti.

**Enerji tüketimini ve karbon salınımını azaltarak daha temiz ve yaşanılabilir çevrenin sağlanabilmesi için enerji verimliliği uygulamalarının artırılması gerekiyor.**

**Dünyada bununla ilgili çok başarılı örnekler var. Enerji verimliliği, önce ailede ve şirkette sonra da ülkelerde dikkate alınması gereken konulardan biri.**

**Pandeminin etkisiyle ekonomide durgunluk yaşanırken, istihdamı tekrar ayağa kaldırmak için enerji verimliliği çok önemli bir fırsat.**

Enerji verimliliği sektörüne yapılan her bir dolarlık yatırımın neredeyse yüzde 50'sinin istihdama gittiğini ifade eden Terzioğlu, "Enerjinin tüketildiği yerleri ulaşım, haneler, reel sektör ve endüstriyel tesisler şeklinde ayırabiliriz. Ulaşım sektöründeki petrol tüketimini düşürmek amacıyla elektrikli araçlara geçilmesi ve hem petrol hem de elektrikli araçların verimliliğinin artırılması çok önemli. Nakliye sektöründe kullanılan araçlarda da

enerji verimliliği teşvik ediliyor. Gelişmiş ülkelerde az enerji tüketen endüstriyel tesislere ve yan sanayideki enerji verimliliği uygulamalarına da teşvikler var; Türkiye'de de olduğu gibi" dedi.

Terzioğlu, enerji verimliliğinin sadece elektrik kesildiğinde ya da faturalar arttığında ihtiyaç duyulan bir konu olmadığını altını çizerek, hayatın her aşamasında önemli olduğunun bilincine varılması gerektiğini vurguladı. Eğitimde ilkokuldan itibaren enerji verimliliği haftasında bilinçlendirme çalışması yapılması çağrısında bulunan Terzioğlu, enerji verimliliğini sadece bir şeylerden kısarak tasarruf etme anlayışı ile vermek yerine, daha etkin ve daha verimli kullanma algısının verilmesini önerdi.

"Evlerde tüketilen enerjinin büyük bir kısmı, evin ısıtma ve soğutma ihtiyacının karşılanmasında kullanılıyor. Binaların dış cepheleri yalıtım malzemeleriyle kaplanmalı. Evlerinde yalıtım sistemi olmayanlar, pencere ve kapı kenarlarında ısının kaçabileceği aralıkları yalıtım malzemeleriyle kaplayarak ısı kaçaklarını engelleyebilirler. Ayrıca peteklerin arkasına koyacakları bir yalıtım malzemesi ile de petek ısısının dışarı kaçmasını önleyerek enerji tasarrufu sağlayabilirler. Yapılan hatalardan biri peteklerin önünün ve üzerinin dekoratif eşyalarla veya örtülerle kapatılması sonucunda peteğin ortama ısı vermesinin engellenmesidir. Evlerimizin aydınlatılmasında eski tip akkor ampuller yerine LED ampulleri kullanarak yüzde 80 oranında enerji tasarrufu sağlayıp aynı ışık şiddetinden faydalanabiliriz. Çamaşır makinesi ve bulaşık makinesini 70° de çalıştırmak yerine, 50° de çalıştırarak yüzde 30-50'ye varan oranlarda enerji tasarrufu sağlayabiliriz."

İSTANBUL  
GELİŞİM  
ÜNİVERSİTESİ



Yerli Ürün  
Milli Zeka  
TUSİ





PUSULA



T.C. Sanayi ve Teknoloji Bakanlığı, ulusal veya uluslararası sermayeli firmalar tarafından ülkemizde gerçekleştirilecek yatırım projelerini, belirlenen teşvik programları çerçevesinde desteklemektedir. Söz konusu yatırım teşvik programlarını ve tüm devlet desteklerini bir arada bulunduran ve bakanlık tarafından hayata geçirilen <https://www.yatirimdestek.gov.tr> adresi sayesinde yatırımcılar, detaylı bilgiye ve gerekli dokümanlara erişebilmek imkânına sahip oluyorlar.



T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından kullanıma açılan [www.kolaydestek.gov.tr](http://www.kolaydestek.gov.tr) üzerinden, ihracat yapan ya da yapmak isteyen girişimciler, bakanlık tarafından sağlanan 14 farklı desteğe tek bir çatı altında ulaşabiliyorlar. Web sitesi, ihracatçılara yönelik yönlendirmelerin yanı sıra ayrıca müşteri bulma, yurt dışında reklam verme, fuarlara katılım sağlama ve uygun kredi imkânlarından haberdar olma gibi avantajlar sunuyor.



T.C. Ticaret Bakanlığı tarafından hizmete açılan [www.kolayihracat.gov.tr](http://www.kolayihracat.gov.tr) adresi, dış ticarete yönelmek isteyen ya da hâlihazırda ihracat gerçekleştiren firmaların, ihracat hakkında detaylı bilgilendirmelere ulaşabilmelerini sağlıyor. Platform üzerinden, hedef pazarlara, dış pazarlarla ilgili bilgilendirmelere ve sektör analizlerine ulaşabilmek mümkün.



İş insanlarının, Ticaret Müşavirleri ve Ataşeleri ile iletişimini kolaylaştırmak ve etkinleştirmek amacıyla oluşturulan "Müşavire Danışın" uygulamasına, [www.musaviredanisin.ticaret.gov.tr](http://www.musaviredanisin.ticaret.gov.tr) adresinden ulaşılabilir. "Müşavire Danışın" uygulaması kullanılarak, Ticaret Müşavirleri ve Ataşelerden, görev yaptıkları ülkelerle ilgili bilgi talep edilerek soru yöneltilebiliyor ve müşavirler tarafından verilen cevaplar ile sağlanan bilgiler uygulama üzerinden takip edilebiliyor. Sorunun veya ulaşılmak istenen bilginin Ticaret Müşavirleri ve Ataşeler ile ilgili olmaması durumunda, doğru bilgiye ulaşılacak kaynaklara veya temas noktalarına gerekli yönlendirmeler yapılıyor.

İBRAHİM KALIN'DAN  
YENİ BİR KİTAP

# AÇIK UFUK



insan

OKUMAK İNSANCA BİR EYLEMDİR

[www.insanyayinlari.com](http://www.insanyayinlari.com)





# AYASOFYA CAMİİ'NE HASRET SONA ERDİ

**2020 yılında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Diyanet İşleri Başkanlığı'na devredilerek yeniden cami statüsüne kavuşturulan Ayasofya'da 86 yılın ardından 24 Temmuz 2020'de ilk ezan duyuldu**

1453 yılında İstanbul'un fethedilmesinden sonra Fatih Sultan Mehmet tarafından camiye dönüştürülen Ayasofya, 1935 yılından 2020 yılına kadar müze olarak hizmet verdi. Dünyanın dört bir yanından ziyaretçiyi ağırlayarak kendisine hayran bırakan Ayasofya, 2020 yılında Cumhurbaşkanlığı Kararnamesi ile Diyanet İşleri Başkanlığı'na devredilerek yeniden cami statüsüne kavuştu. 86 yılın ardından 24 Temmuz 2020'de ilk ezanın duyulduğu, ilk namazın kılındığı Ayasofya Camii, tüm İslam Alemi'nin büyük özlemini giderdi.



Cumhurbaşkanı Erdoğan'ın Fatiha Suresi ve Bakara Suresi'nin ilk 5 Ayetini okumasının ardından Diyanet İşleri Başkanı Prof. Dr. Ali Erbaş Cuma Namazını kıldırdı. Ayasofya-i Kebir Cami-i Şerifi'nde, 86 yıl sonra ilk cuma namazını kılanlar arasında, MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan da yer aldı. Namaz sonrası duygularını ifade eden Kaan; "On yıllar süren hasret nihayet sona erdi ve fethin sembolü mübarek mekân, ümmetiyle buluştu. Bu günleri gösteren Rab-bimize şükürler olsun; kavuştuk elhamdülillah" dedi.



# Esaslı Bankacılık

- #1 FAİZSİZ FİNANS ESASI**  
Katılım bankacılığı, faizsiz finansman modeli sunar. Paradan para kazanmayı değil, ticari faaliyetleri esas alır.
- #2 TİCARET ESASI**  
Katılım bankacılığı, ekonomiyi kalkındıracak etik bir ticaret anlayışını benimser. Alım ve satımda netlik esastır.
- #3 PAYLAŞMA ESASI**  
Katılım bankacılığı; ticaret, vekâlet, ortaklık ve kiralama yöntemleriyle kullandığı finansmandan oluşan kâr ve zararı, katılımcılarıyla adilce ve söz verdiği gibi paylaşır.
- #4 MEMNUNİYET ESASI**  
Katılım bankacılığı, insan odaklı yaklaşımı gereği, müşterilerine üst düzey memnuniyet sağlamayı amaçlar. Hizmetlerini en iyi ve en kaliteli şekilde sunmak için azami çabayı gösterir.
- #5 DENETİM ESASI**  
Katılım bankacılığı, standart denetimlerin yanı sıra Katılım Bankacılığı ilkelerine uygunluk denetimine de tabidir. Değerlerimizle örtüşmeyecek, sağlığa zararlı olabilecek hiçbir ürünü veya ticari faaliyeti finanse etmez.
- #6 YARDIMLAŞMA ESASI**  
Katılım bankacılığı, elde ettiği kazancın bir kısmını sosyal sorumluluk projelerinde değerlendirerek sosyal dengenin sağlanmasına destek olur.
- #7 TAM HİZMET ESASI**  
Katılım bankacılığı, müşterilerinin tüm ihtiyaç ve beklentilerini karşılayacak ürün ve hizmet çeşitliliğine sahiptir. Sektöre kazandırdığı özel ürünleri ve geleneksel bankacılığın katılım bankacılığı değerleriyle çalışmayan tüm enstrüman ve imkânlarını bir arada sunar.
- #8 SÖZLEŞME ESASI**  
Katılım bankacılığı, müşterileriyle başlangıçta sözleştiği her şeyin geçerliliğini sözleşme boyunca korur. Sözleşmeye sadakat esastır.
- #9 TOPLUMSAL FAYDA ESASI**  
Katılım bankacılığı, toplumsal kalkınmaya destek olacak projelerin finansmanına öncelik verir. Ekonomik büyümeye ve toplumsal refaha katkı sağlar.
- #10 ORTAKLIK ESASI**  
Katılım bankacılığı her müşterinin bir ortak olduğunun bilincindedir ve her zaman birlikte kazanmayı esas alır.

## Katılım bankacılığı güçlü esaslar üzerinde yükseliyor, Türkiye katılımı güçleniyor.

Katılım bankacılığını anlayanlar, emeklerinin ve alın terlerinin karşılığı olan birikimlerini gönül rahatlığıyla ekonomiye kazandırıyor. Katılım bankacılığı büyüdükçe hem katılımcılar hem de Türkiye kazanıyor. Esaslarına bağlılıkla yükselen bu değeri tanıdıkça siz de yükten katılacaksınız.







## UZMAN GÖRÜŞÜ

# PANDEMİK ANKSİYETE Küresel Çapta Etkili Oluyor

**Pandemiyle beraber yaşam felsefemizi değiştirmemiz gerekti.**

**Önümüzdeki dönemde de bu devam etmek zorunda.**

**“Kabul et ve yeni durumu yönet” tedavisini tavsiye etmeye devam ediyoruz.**

**Prof. Dr. Nevzat TARHAN**

Üsküdar Üniversitesi Kurucu Rektörü, Psikiyatrist

Dünyada yapılan birçok çalışma ve yayınlarda pandemik anksiyeteden bahsediliyor. Bu durum sadece bir ülkeyi değil, onlarca ülkeyi içine alan anksiyete salgını yani kaygı bozukluğu salgını. Yapılan araştırmalarda da %50 ile 70 arasında, kadınlarda biraz daha fazla olacak şekilde, erkeklerde daha az klinik düzeyde bir korku çıkıyor ortaya. Yani uzman yardımı alacak kadar kaygı ve korku ortaya çıkıyor.

Üsküdar Üniversitesi olarak Nisan ayı içerisinde Türkiye'nin Koronafobi araştırmasını hayata geçirdik. Bu araştırmaya 6 bin 318 kişinin katıldı. Türkiye'nin her tarafını temsil eden bir çalışmaydı. Bu çalışmada Türkiye'de yüzde 70 kaygı çıkmadı ama %50-60 arasında 'Çok korkuyorum' diyen kişi çıktı. Hiç korkmuyorum diyenlerin oranı %10-11 oldu. Bu korkunun normalleştikçe azalması gerekiyor. Fakat bazı kişiler duyarlı oluyor.

Duyarlı kişilerde bu devam ediyor. Evden çıkamayan, mikrop girer diye balkonu açmak istemeyen, dışarıya çıkmak zorunda kaldığında korunaklı kıyafetlerle çıkabilen, 60 dakikanın 50 dakikası kaygı, korkuyu, pandemiyi düşünen kişiler aşırı duyarlı hale geliyorlar. Kırılğan kişilerde bu düzelmeyecek. Genellikle beklenen anksiyetenin azalıp düzelmesidir.

### **Pandemiyle toplumların güçlenmesi mümkün olacak**

Bu çalışmanın sonuçlarından biri de pandemi sürecinin psikolojik olgunluğa katkılarını ortaya koymak oldu. Psikolojik olgunlaşmayı ölçtük. %70 oranında genel olarak sahip olunan şeylerin kıymetinin bilinmeye başladığı görüldü. 'Yakınlarıma daha çok zaman ayırdım' diyenler %50'nin üzerinde, 'Manevi ilgilerimi arttırdım' diyenler %50 üzerinde. 'Önem ve önceliklerimi değiştirdim' diyenler %50'nin üzerinde. 'Sorumluluklarıma dayanma gücümün arttığını hissediyorum' diyenler de %50'nin üzerinde çıktı. Pandemiyle toplumların güçlenmesi de mümkün olabilecek. Aslında pandeminin insanlarda iç psikolojik dinamikleri güçlendirici, psikolojik savunma-

ları arttırıcı, psikolojik olgunlaşmaya götürücü gibi olumlu etkileri olacak. Hep tehlike boyutuna odaklanıyoruz. Hâlbuki kazanım boyutları da var, onlara odaklanalım. Kazanım boyutları nedir? Psikolojik kazanımlar var, sosyal ilişkilerle ilgili, aileyle ilgili, insanın yaşam felsefesiyle ilgili yeni kazanımlar var.

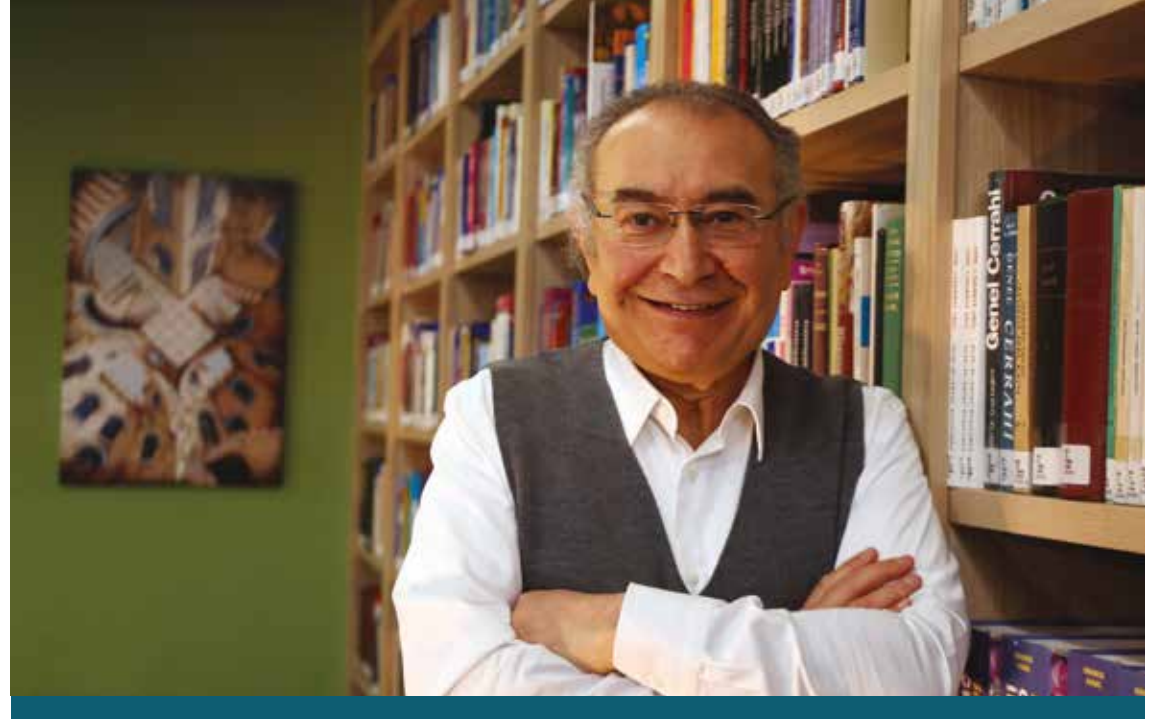
Bu çalışmanın bir ayağı salgının psikolojik olgunluğa etkisi idi. Korunma ve önleme, kişi ne yapılırsa bağımlı olmaz gibi pek çok konuda bize fikir veren bir çalışma oldu. Salgın sürecinde; elimdekilerin kıymetini daha iyi anladım, ilişkilerime daha çok emek sarfetmeye başladım, olayları olduğu gibi kabul ediyorum, zorlukları göğüsleyebileceğimi anladım, gibi cevaplar aldık. Salgın sürecinde olgunlaşmada önemli veri oldu.

### **Ümitsizliğe yer yok**

Pandemiyle mücadelede kesinlikle ümitsizliğe yer yok. Tünelin ucu görüldü. Aşıyla birlikte bu bir şekilde çözümlenecek. Belki yavaş olacak belki geç olacak er geç çözümlenecek. Onun için kesinlikle ümitsizliğe gerek yok. Dünyanın tarihine baktığımız zaman böyle salgınlar olmuş. Daha sonra yıllar içerisinde toplumun çoğunluğu bağışıklığı kazandığı zaman durum normale dönmüş. Pandemi bir süre sonra influenzanın durumuna gelecek, bu hastalık grip virüsleri gibi. Ama bu çok daha ilginç bir hastalık. Sık sık mutasyona uğruyor, kimi nereden yakalayacağını belli olmuyor. Bağışıklık sistemini şaşırtan bir hastalık.

### **Kronik stres, bağışıklık sistemini baskılar**

Bu tür bütün travmaların psikolojik ve sosyolojik etkileri olmaktadır. Onun için kitaplarda 'Pandemiler psikolojik fenomenlerdir' yazar. Pandemiye verilen psikolojik tepkiler toplumda çok fazla oluyor. Bu tepkiler de kronik stres haline dönüşürse bağışıklık sistemini bastırıyor, bağışıklık sistemimiz de iyi çalışmadığı zaman hastalığa aday haline geliyoruz. Korktuğumuz şeyi davet etmiş oluyoruz aslında.



Bu nedenle korku burada makul seviyede olmalıdır. Makul korku rasyonel bir kaygıdır, sağlıklıdır ve insanı korur.

### **Fiziksel mesafe olacak ama sosyal bağlar güçlenecek...**

Koronavirüsle mücadelede sıkça kullanılan sosyal ve fiziksel mesafe kavramı var. Aslında doğru olan fiziksel mesafe. Sosyal mesafe tabiri uygun değil. Sosyal mesafe tabiri bağları zayıflatıyor, sosyal anlamda da insanlardan uzak kalacağız şeklinde anlaşılıyor. Hâlbuki sosyal olarak uzak kalmaya gerek yok, fiziki mesafe bu. Fiziksel olarak uzak kalacağız ama sosyal bağları, ilişkilerimizi zayıflatmayacağız. Çin'in yayınladığı Covid-19 raporunda 'Biz Koronavirüs pandemisini sosyal izolasyonla değil, sosyal iş birliği ile yendik' ifadesi yer alıyor. Sosyal iş birliği kurallara uyma, Covid-19 geçirmiş bir kişi başkasına bulaştırmaması ile ilgili dikkat edip bu şekilde hareket edildiği zaman kontrol altına alınıyor. Bu nedenle korkmayacağız ama yöneteceğiz.

### **Profesyonel destek alınabilir**

Bazı kırılğan kişilik yapılarındaki, sağlık endişesi fazla olan kişilerin pandemiden daha çok etkilendiği gözlemlenmektedir. Bu kişilere sürekli haber programları izlememelerini tavsiye ediyoruz. Aynı şeyi tekrar tekrar dinleyip de zihinsel uğraş yerine rutin işlerimize odaklı yaşama devam edersek anksiyete kendiliğinden azalacaktır. Kırılğan olan kişiler sorunu kendileri aşamıyorlarsa uzman yardımına başvurmaları bu dönemde işe yarar.

### **Stres var, panik yok demeye devam edeceğiz**

Korkunun sonuca faydası yoktur. Tam tersine bağışıklığımızı panikletiyor. Bağışıklık sisteminin çalışması lazım. Böyle olunca sağlıklı çalışmıyor. Bağışıklık sistemini beyin yönetiyor. Bağışıklık sisteminin beyinde kimyasal karşılığı var. Beynin rahatsa bağışıklık sistemin de ahenk içinde çalışıyor. Onun için biz burada ruh sağlığının ahenkli olmasını öne-

riyoruz. Bakın sıfır kaygı demiyorum. Mümkün değil, doğru da değil. Stres var panik yok demeye devam edeceğiz. Stres olacak hissedeceğiz ama önemi alıp rutin işlerimize yöneleceğiz. Kronik hastalığı olanlar da muhakkak hekimlerin tavsiyelerine uysunlar. Hastalık odaklı yaşamasınlar tedbirlerini alıp rutin hayatlarına devam etsinler.

### **Yaşam felsefemizi değiştirmeye devam edeceğiz**

İnsanın kontrol edemediği ya da değiştirmek için gücünün yetmediği şeyleri düşman gibi görmek yerine hayatının bir parçası olarak kabul etmesi önemlidir. Koronavirüsü düşman gibi görmeyeceğiz. İnfluenza virüsü gibi hayatımızın bir parçası olduğunu kabul edeceğiz. Onunla nasıl bir zararsız ilişki kuracağımıza odaklanacağız. Bunlar maskemizi takmak, temizliğe dikkat etmek, fiziksel mesafeye dikkat etmek gibi kurallar. Bunlara uyduğumuz zaman tehlike aza inecek.

### **Kabul et ve yeni durumu yönet**

Pandemiyle beraber yaşam felsefemizi değiştirmemiz gerekti. Önümüzdeki dönemde de bu devam etmek zorunda. "Kabul et ve yeni durumu yönet" tedavisini tavsiye etmeye devam ediyoruz. Böyle durumlarda olayı pozitif yorumlayıp yeni durumu kabullenmek gerekiyor. Burada kullanılan bir tedavi yöntemi var; bu küresel olarak tavsiye edilen bir tedavi yöntemi. Kabul et ve yeni durumu yönet tedavisi. Bunun için kabul edeceğiz. Neden oldu, olmasaydı, bu tamamen geçmeli deyip devamlı savaşır düşman gibi. Ama biz kabul edeceğiz ve kendimizi koruyarak önlemler aldıktan sonra bunu düzeltmemiz gerekiyor. Yönetme nasıl olur? Burada artık onunla ilgili zihinsel uğraş fazla yapılmaz. Hedeflerimizi yeniden gözden geçiririz, yeni bir yaşam felsefesi oluştururuz ve bu şekilde mutlu olmaya çalışırız. Eski mutluluklarımızı feda etmemiz gerektiğini kabullenmemiz gerekli. Eski hazlarımızı, eski hızlı yaşantımızı tamamen rafa koymamız gerekiyor.





# ŞUŞA'NIN İNCİSİ

Yukarı Gövher  
Ağa Camii  
Ezana Kavuştu

1992 yılında Ermenistan güçlerince işgal edilen ve ağır tahribata uğrayan Şuşa şehri, 28 yıl sonra özgürlüğüne kavuştu. Bölgede Türk bayrağı Azerbaycan bayrağı ile yan yana dalgalanırken, şehrin sembollerinden tarihi Yukarı Gövher Ağa Camii de yeniden ezanla buluştu.

Ali HACIZADE

Azerbaycanlı mimar Kerbelayı Sefihan Karabaği tarafından Karabağ Hanlığı döneminde Şuşa'da inşa edilen ve İbrahim Han'ın kızı Gövher Ağa'nın ismini taşıyan Yukarı Gövher Ağa Camii, 1992 yılında patlak veren Karabağ Savaşı sonrası Ermeni güçlerin işgali ile sessizliğe gömüldü.

#### Hem yıllara hem de işgale meydan okudu

Yukarı Gövher Ağa Camii, Şuşa'da işgal döneminde yağmalanan ve tahribata uğrayan İslam-kültür eserlerinden sadece biriydi. Azerbaycan askerleri tarafından 28 yıl sonra okunan ilk ezan ve kılınan Cuma namazı ile tarihi cami özüne döndü.

Bölgedeki incelemeler sonrası hassasiyetle temizlenip, alt yapı ve kısmi restorasyon ihtiyaçları karşılanan cami ziyaretçilerini bekliyor.

#### Türk ve Azerbaycan bayrakları yan yana

Azerbaycan'ın kültür başkenti olarak kabul edilen ve bölgede stratejik öneme sahip olan Şuşa, işgalden 28 yıl sonra Kasım 2020'de Azerbaycan güçleri tarafından kurtarıldı.

Şuşa ve Dağlık Karabağ'da kazanılan Azerbaycan zaferinde Türkiye'nin rolü dikkat çekti. Bu nedenle işgalden arındırılan bölgelerde üç renkli Azerbaycan bayrağı ile birlikte ay yıldızlı al bayrak da yerini aldı.



## EKONOMİNİN ARKA PLANINI OKUYAN DERGİ



Yerelden çıkıp küresel bakan, girişimcilik hikâyelerinden bölgemizdeki ve dünyadaki olaylara, teknolojik trendlerden piyasalardaki gelişmelere varana kadar ekonomiye, politikaya ve hayata dair her şey

**Z Raporu'nda...**





## ARAŞTIRMA

# MÜSİAD “Dijital Dönüşümün İş Süreçlerine Etkileri Raporu” Yayınlandı



Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, “Dijitalleşme süreci, iyi değerlendirildiği takdirde birçok avantajı da beraberinde getirecektir. Bilhassa KOBİ’lerimizin dijitalleşmeye yönelik ilgi ve istahların artması durumunda, üretimde ciddi bir verimlilik artışı sağlanacaktır.” dedi.

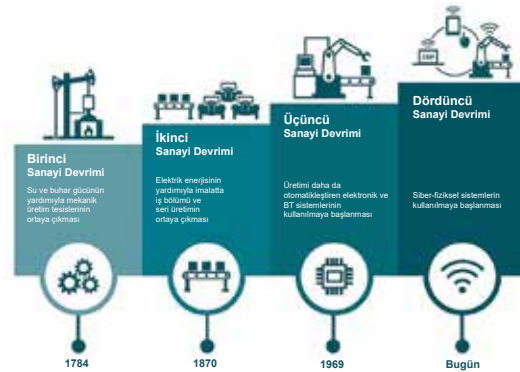
Kaan, MÜSİAD’ın hazırladığı “Dijital Dönüşümün İş Süreçlerine Etkileri” raporu ile ilgili yaptığı açıklamada, pandemi süreci ile tüm dünyada yaşanan krizin, orta ve uzun vadede fırsata çevrilebilmesi adına yoğun bir çalışma yürüttüklerini belirtti.

Pandemi süreci ile birlikte, sanayide millileşme ve dijital dönüşüm kavramlarının iyice önem kazandığını ifade eden Genel Başkan Kaan, “Bizler öncelikle salgın sürecinin sanayide millileşmenin önemini bir kez daha gösterdiğine inanıyoruz. Zira sadece hizmetler sektörüne dayanan ekonomilerin doğal olarak bu süreçte çok daha ağır hasar aldığını, ülkemizin ise mevcut sanayi kapasitesiyle diğer ülkelerden olumlu bir şekilde ayrıştığını görüyoruz. Bu kapsamda; esnek üretim kapasitemiz ve büyük piyasalara yakınlığımız sayesinde, çevre ülkelerle kıyaslandığında, Türkiye’nin büyük bir üretim üssü olmaya aday olduğunu ifade edebiliriz.” şeklinde konuştu.

## “Hem pozitif hem de maalesef negatif anlamda ayrıışan sektörler olacak”

Pandemi sürecinin hem pozitif hem de maalesef negatif anlamda ayrıışan sektörleri olacağını belirten Kaan, şöyle konuştu: “İlk bakışta; tıbbi malzeme ve

hizmetler, gıda üretimi ve perakende, bilgi ve iletişim teknolojileri ve e-ticaret sektörü için büyük avantaj sağlama potansiyeli taşıdığını söyleyebiliriz. Salgın sürecinden en olumsuz etkilenecek sektörlerin ise; turizm ve konaklama, her türlü hava-deniz-kara taşımacılığı, fuarcılık, eğlence, otomotiv ve inşaat sektörleri olacağını tahmin edebiliriz. Ancak bundan sonraki süreçte, sektör ayrımı olmaksızın bütün işletmelerin sanal çalışma ve iletişimi destekleyen araçlara verdikleri önem ve yatırımlar da hızlı bir şekilde artış kaydedecektir. Zira salgın sürecinin küresel düzeyde istihdam piyasalarını derinden etkileyeceği, neredeyse bütün ülkelerde işsizlik oranının ciddi bir sıçrama yapacağı tahmin edilmektedir. Küresel ekonominin yakın geleceğine yönelik ortaya koyulan projeksiyonlar, birçok ülke için yüzde 20'lere varan işsizlik oranının söz konusu olacağına işaret etmektedir.”



## “Dijitalleşme süreci, birçok avantajı da beraberinde getirecektir”

İşgücünde sürekliliğin sağlanması adına, dijitalleşmeye olan ilginin artacağını vurgulayan Kaan, sözlerini şöyle sürdürdü:

“Dijitalleşme süreci, iyi değerlendirildiği takdirde birçok avantajı da beraberinde getirecektir. Bilhassa KOBİ’lerimizin dijitalleşmeye yönelik ilgi ve istahların artması durumunda, üretimde ciddi bir verimlilik artışı sağlanacaktır. Yine bu kapsamda, çok kârlı ve yüksek hacimli bir iş kolu olan e-ihracat da önemli bir potansiyel barındırmaktadır. Bu nedenle; dinamik nüfusumuz ve iş yapabilme becerilerimiz sayesinde, bu dönüşümün gereklerini doğru okuyarak hareket etmemiz elzemdir.”

Bu anlayış doğrultusunda, dijitalleşme atılımına destek olmak adına Dijital Dönüşüm ile KOBİ Geliştirme ve Markalaşma Komiteleri oluşturduklarını kaydeden Kaan, “İç piyasada reel sektör ve tüketicilerimiz için sunulan ve sunulacak olan ilave destekler, dış piyasada ise oluşacak muhtemel fırsat ortamlarının iyi değerlendirilmesi neticesinde; ülke olarak pandemi sürecini en az hasarla kapatacağımıza inanıyoruz. Bu vesile ile MÜSİAD ile AGS Global Araştırma iş birliğinde hazırlanan “Dijital Dönüşümün İş Süreçlerine Etkisi” araştırmamızın, geleceğe ışık tutmasını ve tüm sektörler tarafından istifade edilmesini temenni ediyorum.” açıklamasında bulundu.



## Yüzde 91,9 dijital altyapı süreçlerini tamamlayacak

MÜSİAD KOBİ Geliştirme & Markalaşma Komite Başkanı ve AGS Global Kurucu Ortağı Abdülkadir Sıcak yüz ise rapora ilişkin değerlendirmesinde şu noktalara dikkati çekti:

“MÜSİAD ve AGS GLOBAL işbirliğinde hazırlamış olduğumuz bu rapor kapsamında 25 farklı sektörden 340 iş dünyası temsilcisinin katılımı ile geniş katılımlı bir araştırma gerçekleştirdik. Rapora göre, firmaların yüzde 70,8’i yakın zamanda iş süreçlerini etkileyecek



bir dijital dönüşüm dalgası bekliyor. Kovid-19 süreci ile birlikte hemen hemen tüm sektörlerde hızlı bir dijital dönüşüm beklentisi oluştuğunu ve bu konuda hazırlıklara başlandığını görmekteyiz. Araştırmaya katılan iş dünyası temsilcilerinin yüzde 91,9’luk çok büyük bir kısmı kısa ve orta vadede dijital altyapı süreçlerini tamamlayacaklarını belirtti. Araştırmaya katılan firmaların yüzde 57,4’ü yapay zekanın hayatımıza girmesini, olumlu ve kolaylaştırıcı bir unsur olarak görürken, yüzde 41,8’i ise kolaylaştırıcı olacağını ancak endişe duyduğunu ifade etmektedir. Araştırmaya katılan firmaların yüzde 42,4’ü bütçe yetersizliğinin dijital dönüşüm süreçlerini yavaşlatan ilk unsur olduğunu belirtmektedir. İnsan kaynağı yetersizliği (yüzde 40), hangi teknolojilere ihtiyaç duyulduğunun bilinmemesi (yüzde 23,8) ve belirli bir stratejik yol haritasının olmaması (yüzde 23,8) diğer önemli başlıklar olarak karşımıza çıkıyor.”

## 10 yıl içinde rezerv para birimi kripto paralar olacak

Araştırmada kripto paralarla ilgili öne çıkan başlıkları da aktaran Sıcak yüz, “Araştırmaya katılan firma temsilcilerinin yüzde 46,9’unun önümüzdeki 10 yıl içerisinde dünyada rezerv para biriminin ‘kripto paralar’ olacağını söylüyor. Altını rezerv para olarak görenlerin oranı ise yüzde 33,9’dur. Rapordan süzülenlerde bir kez daha göreceğiz ki; daha güçlü bir ekonomik model için dijitalleşmenin özendirilmesi, gerekli destek ve teşvik sistemlerinin yeniden ele alınması, eğitimin tüm aşamalarında dijital yetkinliklerin artırılmasına dayalı bir perspektif ile hareket edilmesi ve yerli-milli üretim ve hizmetleri güçlendirecek dijital altyapılara daha fazla destek verilmesi gerekmektedir.” diye konuştu.





## “Yapay zeka ekonomisinin 2030 yılındaki büyüklüğü 15.7 trilyon dolar olacak”

MÜSİAD Dijital Dönüşüm Komitesi Başkanı ve Teknopolas A.Ş. Kurucu Yönetim Kurulu Üyesi Fahrettin Oylum, yapay zeka, 5G ve nesnelerin interneti gibi teknolojilerin temel olarak tüm sektörlerde oluşturduğu dönüştürücü etki çarpanının, iş dünyası için riskleri ve fırsatları çıkardığını aktardı. Oylum şöyle devam etti:

Geleneksel ekonomide faaliyet gösteren aktörlerin günümüzde en büyük endişelerinden biri, ortaya çıkacak yenilikçi bir ürün ile ortaya çıkan bir girişimciye karşı, yıllarca verdikleri mücadele sonucu elde ettikleri kazanımlarını kaybetmek. Perakende, medya, eğitim gibi sektörlerde bu etkiyi net bir şekilde gören iş dünyası, dijital dönüşümün dışında kalmadan bu trene binmenin yöntemleri üzerine düşünüyor.

Sadece yapay zeka ekonomisinin 2030 yılına kadar oluşturacağı ekonominin boyutunun 15.7 trilyon dolar olacağı ön görülüyor. 3 trilyon dolarlık bir blokzincir ekonomik büyüklüğü, 500 milyar dolarlık bir nesnelerin interneti teknolojileri büyüklüğü ve diğer dönüştürücü teknolojileri ele aldığımızda bu rakam 20 trilyon dolarlık bir rakamın üzerine çıkıyor. 133 trilyon dolarlık bugünkü dünya ekonomisinin büyüklüğüne baktığımızda, bu teknolojilerde söz sahibi olacak ülkelerin önümüzdeki 100 yılın yeni dünya liderleri olacağını varsayabiliriz. 5G teknolojisi ile elde edilecek veri iletişim hızı ve hayatın her alanında yer edinecek olan nesnelerin interneti cihazlarından elde edilecek

verilerin büyüklüğü yapay zekâ şirketlerini beslerken tüm bu teknolojiler üzerine sektör dinamiklerini derinden sarsacak yeni şirketler, geleneksel ekonomide mücadele etme konusunda taviz vermeyen şirketlere pek fazla şans tanımayacaklar. Ya da bu değişimi biz-zat kullanıcılar yapmış olacak.”

Günümüzde var olan birçok sektörün liderliğinin, önümüzdeki dönemlerde yapay zeka teknolojisini o sektörde en iyi şekilde kullanan şirketlere devredileceğini vurgulayan Oylum, “Burada asıl dikkat edilmesi gereken nokta ise, bu yıkıcı etkiyi oluşturan şirketlerin geleneksel ekonomi modelini tercih eden şirketlerden değil, aksine o sektör ile ilgili dönüştürücü fikirlere sahip start-uplardan karşımıza çıkacağı gerçeğidir.” dedi.

### Hizmet, sağlık ve lojistik yapay zekadan en çok etkilenecek sektörler

Yapay zekanın etkileyeceği sektörlerde değişen Oylum, “Hizmet, sağlık, lojistik gibi sektörlerin bu dönüşüm sürecinden hızlı etkilenecek sektörler olduğunu söyleyebiliriz.” şeklinde konuştu. Oylum şunları söyledi:

“Raporda elde edilen verileri incelediğimizde de bu sektör temsilcilerinin işlerini daha az insan gücü ile yani dijital iş gücü ile yönetebilecekleri tespitini görüyoruz. Ancak, bu durum diğer sektörlerin bu dönüşüm sürecinden etkilenmeyeceği anlamına gelmiyor. Dijital dönüşümün en önemli aktörleri mikroişlemcilerin hızları ve hızlarında elde edilen üssel artış. Bu durum, dönüşümün etki sürecine de doğru orantılı olarak etki ediyor. Bu kadar hızlı gerçekleşen bir dönüşüm sürecinde, tüm sektörlerin mevcut durumlarını



## ARAŞTIRMA

gözden geçirerek ivedilikle dijital dönüşüm süreçlerini belirlemelerinde fayda olacağını düşünüyoruz. Aynı şekilde, ilgili sektör temsilcilerinin faaliyet gösterdikleri STK’lar, meslek odaları, ticaret ve sanayi odalarının da üyelerine bu konuda destek olacak yeni mekanizmalar oluşturmaları, bu dönüşüm sürecinin daha az hasarla atlatılmasına katkı sağlayacaktır.”

Türkiye’de dijitalleşme bağlamında yapılan çalışmaları değerlendiren Oylum, “Dijital Dönüşüm, bir süreç olarak tüm dünyada ele alınıyor. Dönüşüm süreci başladığı günden bu yana sanki hiç bitmeyecekmiş gibi daha da hızlanarak ve kendini yenileyerek devam eden bir süreç. Türkiye de bu dönüşümün sürekliliğinin farkında. Devletimiz yeni Cumhurbaşkanlığı sisteminde Dijital Dönüşüm Ofisi’ni kurarak bu konuya vermiş olduğu önemi ve konunun ne kadar kritik olduğunu göstermiş oldu.” diye konuştu. Oylum sözlerini şöyle sürdürdü.

“Raporumuzdaki verilere göre katılımcıların yüzde70’e yakının dijital dönüşüm süreçlerinde en azından ilk adımı attıklarını görüyoruz. Ancak, bunu ileriye götürecek ve sürdürülebilir bir dönüşüm haline getirecek bir yapıya oturtmak için ihtiyaç duydukları yol haritasının oluşturulmasında desteğe ihtiyaçları olduğunu görüyoruz. Özellikle KOSGEB gibi kurumların bu süreçte destek mekanizmalarını bu yeni döneme göre şekillendirmeleri işletmelerin dönüşüm sürecine ciddi bir katkı sağlayacaktır. Aynı şekilde TOBB, bünyesinde oluşturulacak bir bütçe ile üyelerinin bu dijital dönüşüm süreçlerini yönetmelerine katkı sağlayabilir.”

### “Metal Yakalılar” çağı geliyor

Yapay zeka çağında iş dünyasındaki tanımlamaların da değişeceğine işaret eden Oylum, “Öncelikle yapay zekâyı da bir robot olarak görmemiz gerektiğini belirtmek isterim. Günümüzde nasıl çalışanlar mavi ve beyaz yakalı olarak sınıflandırılmışsa yeni iş gücü kaynakları olarak görebileceğimiz robotları ‘Metal Yakalılar’, yapay zekâyı ise ‘Sanal Yakalılar’ olarak nitelendirebiliriz. Bu iki yeni sınıfın toplum üzerinde sosyolojik olarak bir dönüşümü de tetikleyeceği aşikar. Bunun bilinci ile Japonya’da başlatılan Toplum 5.0 kavramının ciddi bir şekilde ülkemizde de gündeme alınması gerektiğini düşünüyoruz. Dünyada yapay zekâ alanında en fazla yatırımı olan ülkenin, yine “ucuz insan gücüne dayalı ekonomi modeli” ile büyüyen Çin Halk Cumhuriyeti’nin olması bir tezat olarak görülebilir, ancak bu süreçte etkin rol almaması durumunda

yaşayacağı toplumsal etkilerin farkında olan Çin, bu büyük yapay zekâ ekonomisinden aslan payını alarak zenginliği ülkesinde tutmayı amaçlıyor.” şeklinde konuştu.

Türkiye’deki iş dünyasına dönük tavsiyelerde de bulunan Oylum, sözlerini şöyle sürdürdü:

Türkiye’deki iş dünyası olarak bu dönüşüm sürecine dahil olmak için karşımıza çıkan en etkin iki yoldan birincisi, sektörümüz ile alakalı ürünler geliştiren bilişim şirketleri ile “as a service” ekonomisi üzerine sektörümüze yönelik olarak yeni iş modelleri geliştirmek olmalıdır.

İkinci alternatif model olarak ise yine sektörümüze yönelik ürünler geliştiren girişimcilere sermayemiz, bilgi birikimiz ve bağlantılarımız ile ortak olmaktır. Bu şekilde hayata geçireceğimiz startup yatırımcılığı modeli ile hem mevcut işletmelerimizin dijital dönüşüm süreçlerine startupların hızlandırıcı etkisini dahil etmiş olacak, hem de yatırım yapmış olduğumuz girişimin büyümesi durumunda sektörde yeniden iyi bir pozisyon elde edebilme şansımızı arttırmış olacağız. Türkiye olarak yeni dönemde ithalata dayalı bir ekonomik büyüme modeli yerine imalat ve inovasyona dayalı bir büyüme modeli ile hareket ediyor olacağımızı görüyoruz. Devletin en yetkin isimlerinin çizdiği bu model içerisinde büyümek isteyen işletmelerimizin inovasyon ve üretim odaklı bir dijital dönüşüm planı yaparak işletmelerini dönüştürmesi, işletmelerinin geleceği için bugün atacakları en önemli adım olacaktır.”



**Dijital Dönüşümün İş Süreçlerine Etkileri Raporu’na ulaşmak için lütfen QR kodu okutunuz.**





## DEĞERLENDİRME

**Abdurrahman KAAN**  
MÜSİAD Genel Başkanı

KÜLTÜR EKONOMİSİNİN  
BİR ÜRÜNÜ OLARAK  
**MUTFAK İHRACATI ve**  
**TÜRK MUTFAK**  
**SANATLARININ**  
TİCARİLEŞTİRİLMESİ





Dünya bugün geldiği noktada bilginin ve buna bağlı kültürün sürekli bir değişim içinde olduğu bir dönemden geçmektedir. Toplumlar ve insanlar arasında hareket eden sadece bilgi değil, aynı zamanda kültür olarak geçirgenlik gösterdiği sektör, sinema ve müzik olarak bilinmektedir. Bu alandaki Amerikan baskınlığı yakın dönemde uzak Asya ülkelerinin özellikle genç nesil üzerindeki etkileriyle atağa geçmiştir. Bir kültür ürünü ile bir ülkeden diğerine taşınan sadece bir film ya da müzik, kitap değil; o ülkenin yaşam biçimi, gelenekleri, tarihi yani kısaca kültürel kodlarıdır. Ancak bizler kültür endüstrisindeki bu ihracın ana kalemlerini “audovisüel sanatlar” olarak alırken, aslında çok önemli bir kalemi de göz ardı etmekteyiz: Mutfak sanatları ve ürünleri.

Elbette yeme içme alışkanlıklarının bir ülkeden diğerine taşınmasında sinema sektörünün payı yadsınmaz. Çünkü görsel olarak sergilenen mutfak endüstrisi, bir başka ülkede merak uyandırmakta ya da en azından bir yakınlaşmaya neden olmaktadır. Aynı mutfak, ülkenize taşındığı zaman yabancılaşmayı azaltmaktadır. Bunu Amerikan ve Avrupa film ve dizi sektöründe sıklıkla görmekteyiz. Bu yöntemi bizim de özellikle ihraç ettiğimiz diziler aracılığıyla kullanmamız, ileride mutfak ihracatımız için bir ön hazırlık niteliği taşıyacaktır.

Mutfak ihracatı başlığı altında çok dağılmamak ve belirli bir hat üzerinden hareket etmek gerekir. Bilhassa pandemi sürecinin etkileri yaşanırken, süreç sonundaki döneme hazırlık anlamında şimdiden çalışmalara başlamak faydalı olacaktır. İhraç kalemlerini;

1. Tarif ihracatı
2. Sunum ihracatı
3. Menşei ürün ihracatı altında sınıflandırmak,

mutfak sanatlarımızın ticarileştirilmesinde bizlere yol gösterici olacaktır.

Bir Fransız Restoranında yediğiniz yemeğe ödediğiniz miktar, Türkiye açısından tarif ithalatı, Fransa açısından tarif ihracatı olarak işlenmektedir. Aynı şekilde Fransa’da bir Türk yemeğine ödediğiniz miktar, bizim için bir tarif ihracatı onlar için ise bir tarif ithalatı olarak kayda geçmektedir. Bu nedenle mutfagımızın tanıtımı yapılırken yabancı ülkelerdeki restoranların menülerinden tutun da bağımsız Türk Mutfağı restoranlarına kadar her aşamada tariflerimizi korumalı ve belli bir standarda uygun olarak tescillemeliyiz.

Öncelikle ülkemizdeki mutfakları sınıflandırmalı ve bu mutfakların tariflerini belli bir standarda uygun olacak şekilde tasnif etmeliyiz. Böylece, ihraç edilecek tarifi hangi yerel mutfağın ürünü olduğu ve tarifinin net bir şekilde açıklanması ve standartlarının belirlenmesi yolun başında yapılabilir.



## Ülkemizin sahip olduğu ve ihracatı yapılacak başlıca mutfaklar şöyle sıralanabilir:

İstanbul Saray Mutfağı, Doğu Karadeniz Mutfağı, Doğu Anadolu Mutfağı, Ege Mutfağı, Akdeniz Mutfağı, Gaziantep Mutfağı, Şanlıurfa Mutfağı, Erzurum Mutfağı, Afyon Mutfağı, Kayseri Mutfağı, Konya Mutfağı, Kastamonu Mutfağı, Samsun Mutfağı, Tekirdağ Mutfağı, Bursa Mutfağı, Sivas Mutfağı, Tokat Mutfağı, Maraş Mutfağı.

Bu uygulama, Türk Mutfak Kültürüne yapılan ciddi bir yatırımdır. Biz MÜSİAD olarak 2007 yılında Türkiye’deki tüm şehirlerin özgün yemeklerini derlediğimiz, “Yöresel Lezzetlere Seyahat” isimli bir kitap yayınlamıştık. O dönem ben, Gıda ve Tarım Sektör Kurulu Başkanıydım ve bu mevzunun önemini her vesile dile getiriyordum. Yıllarca Türk Mutfak Kültürü’nün standartlara ulaşması ve ticarileştirilmesi için uğraştım. Bugün MÜSİAD Başkanı olarak bilhassa Tazelenme sürecimizde bir Komitemizi sırf bu alanda çalışmak üzere kurduk; “Gastro-Ekonomi ve Türk Mutfak Sanatları Komitesi”. Bu komitemizin başkanlığını, Ramazan Bingöl yapmaktadır. Komitemizin tasarladığı ve Cumhurbaşkanlığı himayelerinde gerçekleştirmeyi planladığımız, 1. Uluslararası Türk Mutfak Kültürü Sempozyumu’muz, Pandemi nedeniyle maalesef ertelendi. Oysa bu sempozyum kapsamında sadece mutfak kültürümüz tanıtılmayacak, aynı zamanda uluslararası bir katılımı bir kültür bileşeni olarak mutfak sanatları ele alınıp uygulamalı olarak atölyeler kurulacaktı. Ancak Pandemi sonrası bu çalışmamızı yapmayı planlıyoruz.

Tarif ihracatına ve bilhassa yurt dışında Türk mutfağının farklı yemekler ve tatlar ile temsil edilmesine önem

vermeliyiz. Çünkü Türk mutfağı denince akla gelen birkaç yemek, aslında bu kadar geniş bir yemek kültürünün dünyada hak ettiği değeri bulamamasının bir göstergesidir.

İkinci İhraç kalemi olarak, sunum ihracatını görmekteyiz. Mutfak sadece tariflerden oluşmaz. Aynı zamanda her yemeğin kendine ve yöresine ait bir pişirme ve sunum şekli de vardır. Örneğin, “testi kebabı” tarifi ihraç ediliyorsa, onun testisi de aynı zamanda sunuma ve ticarete konu olmalıdır. Aynı şekilde bakır taslar, şerbet ve ayran içmek üzere özel kaplar, özel pişirme gereçleri; kısaca Türk mutfak sanatının ürünlerinin ihracı burada söz konusudur. Bunun yanında mutfak sarf malzemelerinin de Türk kültürünü yansıtır formlarda ihracı yapılabilir.

Üçüncü ihraç kalemi menşei ya da mahreç ürün ihracatıdır. Bazı yemeklerin tariflerinde, bilhassa bir yöreye ait ürünlerin kullanılması gerektiğinin iyi bir şekilde pazarlanması, o ürünlere olan talebi artıracak ve o bölgelerde ürünlerin yetiştirilmesini ve ekilmesini destekleyecektir. Hemen hemen aynı iklim koşullarında olan illerimizde aynı ürünün ekimi yapıldıkça, çiftçimizin katma değeri yüksek ürünlerden elde edeceği kazanç da yükselecektir. Yemeklerin söz gelimi fındık yağı ya da ispir fasulyesi ile pişirilmesi gerektiğini iyi bir şekilde pazarlamak, o ürünlerin talebini de artıracaktır.

Tüm bunlar, üretim ve yatırımı destekleyen faaliyetlerdir; bu da mutfağın üç ihraç kalemi ile ticarileştirilmesini sağlayacaktır. Hatta bazı ürünlerin üretimi adına mikro KOBİ’ler kurarak müesseseleşme sağlanabilir. Bilhassa kadın işgücünün, rahat üretilip pazarlanacak erişte, tarhana, atıştırmalık tatlı çerezler gibi ürünlerde çalışmasını teşvik etmek, yatırım açısından iyi bir başlangıç olacaktır. Ürünlere belli bir standart





## DEĞERLENDİRME

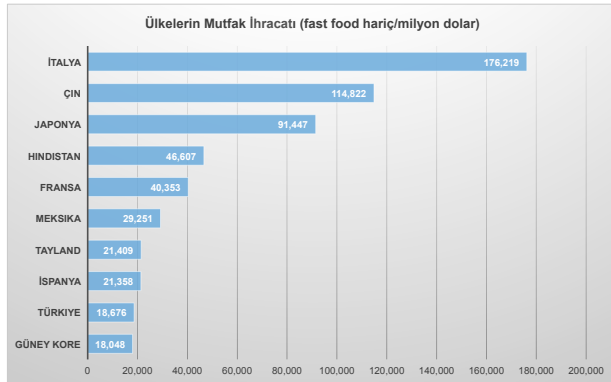
belirledikten sonra, üretiminin doğal yollardan yapıl-  
dığının altı çizilerek lanse edildiği takdirde, Türk Gıda  
Üretiminin, dünyadaki olumlu algısı ile birlikte kendi  
pazarını genişleteceğine inanıyorum.

### Türk Mutfak Sanatına yapacağımız yatırım bize ne sağlar?

Öncelikle insan yetiştirme ve istihdam olanakları ge-  
liştirir. Mutfak sarf malzemelerinin ihracatını destek-  
ler. Mutfağı oluşturan mobilya sektörüne yeni bir kapı  
açar ve onların ihracat alanlarını çeşitlendirir.

Mekânın kendisi, en önemli yatırım kalemi olarak kar-  
şımıza çıkar. Ancak burada, tüm koşullar belirlendik-  
ten sonra bizler için elzem bir aşama söz konusudur:  
Sertifikasyon. Tariflerin ve mutfakların derlenmesi,  
tescil edilmesi ve tasnifi sonrası süreç, sertifikasyon  
aşaması ile tamamlanmalıdır. Bu noktada biz MÜSİ-  
AD olarak 81 ildeki tüm şubelerimiz ve yurt dışındaki  
şube ve temsilciliklerimizle mutfağımızın çok kap-  
samlı bir proje ve atılım ile tanıtımı ve ticarileştirilmesi  
hareketini başlatmaktayız.

Çünkü ancak bu denli yaygın bir kuruluşun her aş-  
masında bulunacağı ve destek vereceği bir hareket  
olarak görmekteyiz Türk Mutfak Sanatlarımızın ihra-  
catını.



Bu aşamada, ciddi bir pazarlama faaliyeti ile özellik-  
le yurt dışında Türk Mutfağının her ülkede tanıtımını  
sağlayacak etkinliklerin planlamasını yapabiliriz.  
Öyle ki ancak bu şekilde ülkemizde başlattığımız bu  
ticarileştirme ve ihracat hareketi, yurt dışında ken-  
dine bir zemin bulabilir ve beklenen ilgi ve merakı

uyandırabilir. Ben MÜSİAD'ın bu projede güçlü bir  
partner olarak sahada etkin olacağı kanaatin deyim.  
İlgili bakanlıklarımız, TSE, TPE ve TÜRKAK ile yapıla-  
cak iş birlikleri ile böylesi **uzun soluklu ve planlı bir  
hareketin, bilhassa pandeminin bitimi ile yeniden  
hareketlenecek olan hizmetler sektörünün yükse-  
lişine bir ön hazırlık olarak değerlendirilmesini uy-  
gun bulmaktayım.**

Ülke	İhracat	İthalat	Ticaret Dengesi
İtalya	176.219	17.945	158.274
Çin	114.822	110.351	4.471
Japonya	91.447	47.564	43.883
Hindistan	46.607	50.841	-4.234
Fransa	40.353	21.391	18.962
Meksika	29.251	12.276	16.975
Tayland	21.409	10.309	11.100
İspanya	21.358	41.649	-20.291
Türkiye	18.676	2.021	16.655
Güney Kore	18.048	32.739	-14.691

Kaynak:

Joel Waldfogel, Kültürel ticaret olarak dışarıda yemek yemek adlı makale.

### Kebap, döner, baklavaya simet ve börek de eklendi

Türkiye'nin 18.676 milyon dolarlık ihracat  
kalemi muhtemelen kebab, döner, baklava ve  
son dönemlerde yükselişe geçen simet ve  
börek kalemlerinden oluşmaktadır.  
Aslında bunlar, tariftten ziyade doğrudan  
ürün ihracatıdır. Bu durum göstermektedir ki  
mutfağımızın markalaşması neticesinde  
binlerce Türk menşeyli katma değeri  
yüksek ürün dünya pazarlarına açılacak  
potansiyele sahiptir.

# GABORAS Güvenli Gayrimenkul Piyasası

## 1. Global Pazarlama Ağı

Gayrimenkullerinizi ve projelerinizi  
dünyaya tanıttın. Hem yanı başınızda  
hem de dünyanın dört bir yanında  
bulunan müşteri potansiyelinize ulaşın.

## 2. Gayrimenkul Varlık Yönetimi

Gayrimenkullerinizin daha değerli  
piyasa bulmasını sağlayacak GABORAS  
uzmanlığından yararlanın. Gayrimenkul  
yatırımlarınızdan en yüksek verimi elde  
edin.

## 3. Özel İşlem Piyasası

Büyük hacimli, nitelikli gayrimenkul  
ticaretinde uzman kurumların desteğine  
kavuşun. Doğrudan ilgililer arasında  
yürütülen işlemlerle doğru ve hızlı ticaret  
yapın.



## 4. Güvenli Hesap

Gayrimenkul ticareti için yaptığınız  
sözleşmeyle yönetilen banka hesapları  
ile gayrimenkul ödemelerini güvenli  
gerçekleştirin. Kiralama ve taksit gibi vadeli  
gayrimenkul sözleşmelerinde etkin ve hızlı  
mali güvenceye kavuşun.

## 5. Yerinden Doğru Bilgi

GABORAS platformundan gayrimenkulle  
ilgili doğru ve güncel noktasal bilgiye  
ulaşın, GABORAS yerel ağı üyelerinin dünya  
standartlarındaki hizmetleri ile gayrimenkulü  
her boyutuyla bilerek alın-satın, kiralayın.

## 6. Hukuksal Koruma

Tapu işlemleri, alım-satım ve kiralama  
sözleşmeleri, hukuki durum tespiti, çevre  
mevzuatına uygunluğunun denetlenmesi,  
yabancıların mülk edinmesi gibi daha birçok  
konuda GABORAS Güvenli Gayrimenkul  
Piyasasının hızlı ve etkin hukuki güvencesine  
sahip olun. Gönül rahatlığıyla  
ticaret yapın.

Sayın Emlak Danışmanı:  
GABORAS yerel Ağı temsilcisi  
olmanın avantajlarından  
yararlanmak için bizi arayın!

Telefon : 0212 944 4800  
0850 711 0600

E-Posta : info@gaboras.com.tr



# GABORAS

Merkez :Altunizade Mah. Tophanelioğlu Cad. No: 3/6 Başaran İş Merkezi, 34662 Üsküdar İstanbul

Şube : İkitelli OSB Mah. Yıldız Teknik Üniversitesi İkitelli Teknopark Z-09, 34490 Başakşehir İstanbul





## GÖRÜŞ



### Kamil KILIÇ

LETVEN VENTURES Yönetim Kurulu Üyesi  
MÜSİAD Akıllı Şehirler ve Şehir Ekonomileri Komite Başkanı

# ZAMAN DEĞİŞİYOR SERVETLER; KAZANAN VE KAZANDIRAN SERMAYEYE DÖNÜŞÜYOR

**Girişim sermayesi fonlarının yurt dışındaki özellikle bu alanın etkin olduğu gelişmiş ülkelerdeki durum analizi**

Uluslararası pazarda rekabet etme potansiyeli olan KOBİ'ler, girişim sermayesi fonları ile finansmana erişim sağlamakta, etkili yönetim stratejileri ile büyümeyi doğru yönetip, ölçeklenebilir iş modelleri geliştirerek, teknoloji ve küresel pazarlarda rekabetçi hale gelmektedirler.

Dünyada girişim sermayesi fonu yatırımı alan şirketler, diğer şirketlere kıyasla; Kanada'da 4 kat daha fazla ihracat yaparak cirolarının %70'ini, İngiltere'de Ar-Ge odaklı katma değerli ihracatla cirolarının %50'sini, İrlanda'da ihracata dayalı ürünlerle cirolarının % 80'ini, Amerika'da 3 kat daha yüksek ar-ge harcaması ile 2 kat daha fazla oranda cirolarını ihracat odaklı şekilde gerçekleştirmiştir. Dünya genelinde ise start-up veya mikro şirketlerin %60'ı, büyüme aşamasında olan şirketlerin %30'u ihracata yönelmektedir.

Küresel rekabette çekim gücü olmak, uluslararası marka oluşturmak , katma değerli yüksek teknolojik ürünlerin üretimini ve ihracatını yapmak, uluslararası fonlardan ve şirketlerden yatırım almak ve araştırma fonları geliştirmek, girişim sermayesi fonlarını etkin şekilde kullanmak ile mümkündür. Girişim sermayesi dünyada dijital dönüşümü gerçekleştiren teknoloji dönüşüm fonlarına kaynak olması daha fazla istihdam, ihracat, ar-ge yapan KOBİ'lerin güçlenmesini sağlamaktadır.

Ar-ge merkezi sayısı, ihracat yapan şirket sayısı, ihracat yapılan sektör çeşitliliğinde önde olan, inovasyonu yeni pazarlar kazanmak veya pazar payını büyütmek için yapan, işbirliği geliştirebilen, özgün iş modelleri tasarlayan, güçlü taraflarına odaklanan, ortak vizyon oluşturan, tanıtım ve markalaştırmaya önem veren şirketler ve ülkeler, girişim sermayesini etkin kullanarak küresel rekabete yön vermektedir. Dünyada her firma fikir aşamasından başlayarak uluslararası pazara giderken 12 farklı aşamadan geçer. Bu aşamaların birincisi olan fikir aşamasında kendi kaynakları, eş dost, hızlandırma ya da devlet desteklerinden yararlanır. Start-up, erken aşama seviyesinde ise melek yatırımcılardan yatırım alır. Sonra sertifikasyon aşamasına ya da büyüme seviyesine gelip ürün sahibi olan firmalar mikro sonra küçük sonra da orta ölçekli işletme halini alır. Girişim Sermayesi Yatırım Fonları bu aşamada devreye girer. Girişim sermayesinin büyüttüğü girişimler özel fonlardan, holdinglerden, kurumsal fonlardan veya halka arzdan elde ettikleri kaynaklar ile olgunluk seviyesine gelirler.

**2020 değerlendirmesi,  
2021 öngörüleriniz ve beklentilerimiz...**

Crunchbase raporuna göre dünyada 2016'da 140 milyar dolar olan girişim sermayesi fonları büyüklüğü , 2017'de 220 milyar dolara, 2018'de 315 milyar dolara

ulaşmış, 2019 yılında 295 milyar dolara gerilerken, salgın dönemine rağmen 2020'nin 3.çeyrek sonu itibarıyla 280 milyar dolarlık bir büyüklüğe ulaşmıştır. 2020 yılını 350 milyar dolarlık bir girişim sermayesi yatırım fonu hacmi ile kapanması beklenmektedir. Türkiye dünyadaki bu hacim içinde 2020 yılında 120 milyon dolara yükselen yatırım ve girişim sermayesi yatırım fonlarının büyüklüğü olan yaklaşık 200 milyon dolar ile toplamda 320 milyon dolar ile %0,09 pay almaktadır. Oysaki Türkiye'nin dünya ticareti içindeki payı yaklaşık %1 seviyesindedir. Türkiye sahip olduğu üretim ekonomisi, teknoloji şirketleri ve dinamik yapısı ile %1'e karşılık gelen yaklaşık 4 milyar dolar kaynağı dünyadan ülkemize çekebilecek kabiliyettedir. Bunu gerçekleştirmek için T.C. Hazine ve Maliye Bakanlığı ve Sermaye Piyasası Kurulu, Türkiye Sermaye Piyasası Birliği başta olmak üzere, TOBB Türkiye Girişim Sermayesi Meclisi, GİSED, Kitlemel Fonlama Derneği, 21 girişim sermayesi yatırım fonu yöneten portföy şirketi, sayıları her geçen gün artan 20'ye yakın bireysel katılım ağları/melek yatırımcı ağları, faal durumda olan 70 teknopark, mentör dernekleri, 15 kurumsal inovasyon ve start-up ağı ve kurumsal fon sahibi firma, 8 kitlemel fonlama platformu, 22 kuluçka merkezi, 25 hızlandırma programı, Türkiye'de son 7 yıl içinde yatırım yapmış 137 fon çalışmaktadır.

**Zaman Değişiyor. Servetler;  
Kazanan ve Kazandıran Sermayeye Dönüşüyor.**

**Dünya, paranın tek başına geleceği kurtarmaya  
yetmeyeceğini kabul etti.  
Şimdi öncelik; insan hayatı ve Sürdürülebilirlik.**

**Toplumsal katma değeri öne çıkaran, yüksek teknoloji  
kullanan, AR-GE, inovasyon, ölçeklenebilir fikir ve  
iş modelleri tasarlayan, üretime, istihdama ve ihracata  
odaklanan, etkili yönetim stratejileri uygulayan,  
elindeki ve potansiyel kıymetleri bilen, tanıyan, tanımlayan  
ve kısıtlı kaynakları verimli kullanan girişimlerin zamanı.**

**Girişimlerin büyümesi, yatırımcıların kazanması,  
Türkiye'nin kalkınması için siz de girişim sermayesi  
yatırım fonuna katılın, büyümenin bir parçası olun!**

Türkiye'de üretip Avrupa'ya, ABD'ye veya yakın coğrafya satmak artık maliyet açısından daha avantajlı bir konuma geliyor. Bu yüzden de Türkiye'de üretip dünyaya satabilecek ihracatçı şirketler öne çıkacak. Uluslararası sermaye Türkiye'de doğrudan sermaye getirerek fabrika, şirket veya üretim tesisi kurmaktan ziyade girişim sermayesi yatırım fonları kanalı ile yatırım yaparak kapasiteyi arttırarak, teknolojik yatırım yaparak, ortak olmayı şirketi büyütmeyi tercih ediyor. Türkiye'de bulunan özellikle üretim şirketlerimizi (imalat/yazılım vs) yatırıma hazır şirketler haline ge-

### GETİRİ ZAMANI VERGİ AVANTAJLARI KURUMSAL YATIRIMCILAR İÇİN

Kar Payı gelirlerinizde sadece %10 stopaj.  
Kurumlar Vergisi'nden muaf  
Fon hissesi alım satımlarında %0 stopaj.

### BİREYSEL YATIRIMCILAR İÇİN

Kar Payı gelirlerinizde sadece %10 stopaj.  
%50'si Gelir Vergisi'nden istisna, %50'si beyan  
sınırını aşması halinde beyana tabi.  
Fon hissesi alım satımlarında %10 stopaj.

tirir veya sahip oldukları serveti sermayeye çeviren kurumsal fonlar kurmalarını sağlayabilirsek üretim teknolojisi olan, inovasyon geliştiren, yeşil ekonomiye uygun, çevresi, paydaşları, çalışanı ile sürdürülebilir bir yönetişimi olan, ihracat yapan, kaliteli üretim yapan şirketler haline getirirsek Türkiye'ye girişim sermayesi fonları daha hızlı gelecektir. Çünkü bu tür işletmeler artıkça yukarıda bahsettiğim süreç inovasyonunu, pazar inovasyonunu yatırım ile tamamlamış, akıl ve sermayeyi sahip olduğu emek ile birleştirerek varlığını değere çeviren güçlü KOBİ'ler ortaya çıkarmış olacağız. Bu durumda şehir ekonomileri ile desteklenerek start-up city kavramı ile start-up dostu yaşanabilir sürdürülebilir bir ülke haline gelmemizi, sadece içeriden değil yurtdışından da girişimcilerin yatırım için, yaşamak için geldiği bir ekosistem haline geliriz. Bence bu Türkiye için yakın gelecekte oluşmaya başlayacak bir durumdur.

### YATIRIM ZAMANI %10 VERGİ AVANTAJI\*

#### 25 NİSAN 2021'E KADAR YATIRIM YAPACAK OLAN KURUMSAL YATIRIMCILAR İÇİN

Kurumlar Vergisi matrahının %10'unu,  
TARS Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'na  
aktaran firmalar, bu tutarı Kurumlar Vergisi  
matrahından mahsup eder.

#### 25 MART 2021'E KADAR YATIRIM YAPACAK OLAN BİREYSEL YATIRIMCILAR İÇİN

Gelir Vergisi beyanınızın %10'unu,  
TARS Girişim Sermayesi Yatırım Fonu'na  
aktaran gerçek kişiler, bu tutarı Gelir Vergisi  
matrahından mahsup edebilir.

\* Özsermayenin %20'sini geçmeyecek şekilde.





## GÖRÜŞ



**Fahrettin OYLUM**

MÜSİAD Dijital Dönüşüm Komite Başkanı

# DİJİTALLEŞMEDEKİ HIZLI YÜKSELİŞ ve İŞ DÜNYASI

2020 yılı içinde yaşadığımız ve halen devam etmekte olan pandemi süreci bizlere, küreselleşme sürecinin şekillendirdiği rekabet ortamında ortak hareket etmek, ortak paylaşım ve ortak gelişim yaklaşımlarıyla kurulan stratejik işbirliklerine daha fazla ihtiyacımız olduğu gerçeğini hatırlatmış oldu.

Rekabetin yerelden globale döndüğü günümüzde, Globalde eşit derecede yenilikçi rakiplerimizi geçmek maksadıyla sürekli bir inovasyon ve değişim sürecini yürütmemiz gerektiğini, 2020 yılı tüm sektörlerde net bir şekilde göstermiş oldu.

İşlek bir cadde üzerinde ürünlerini satmaya çalışan bir işletme, artık rakibinin karşı mağaza olmadığını, yeni rakibinin dünyanın en büyük online satış kanalları olduğunu. Yazılı ve görsel basın kuruluşlarının rakiplerinin diğer basın kuruluşundan ziyade dijital sosyal medya platformları olduğunu. Oteller, turistik tesisler, restoranlar artık rekabetin boyut değiştirdiği, dijital dünyadaki “puanları” kadar iyi olabileceklerini geçtiğimiz yıl içerisinde net bir şekilde tecrübe ettiler.

Arz ve talebin küreselleştiği günümüzde rekabetin de kendiliğinden küreselleştğine şahit oluyoruz. Özellikle kobi ölçeğinde faaliyet gösteren işletmelerin, küresel ekonomi içerisinde geleneksel metotlarla hayatta kalamadıklarını tecrübe ettiğimiz 2020 yılı, Küresel reka-



bete karşı küresel stratejiler ile çevikliği sağlayabilen ve yeni modeller üretebilen şirketlerin pozitif ayrıştığı bir yıl oldu. Teknoloji ile birlikte akılcı bir dijital dönüşüm sürecini daha önceki yıllarda başlatmış olan şirketler 2020 yılını büyüme yılı olarak kaydettiler.

Küresel ekonomide tüketici alışkanlıkları her alanda değişim gösteriyor. Tüketicilerde, sahip olmaktan ziyade kullandığın kadar öde ve en iyisine, ihtiyaç duyduğın kadar sahip ol dürtüsü tedarikçi işletmelerin de kendilerini bu alanda güncellemeleri gerekliliğini bizlere hatırlattı. “As a service” ekonomisini doğru yöneterek, bundan 20 yıl önce, ancak 100 yılda varılabilecek bir hedefe bugün birkaç yılda erişebilme imkanı karşı-



mıza çıktı. 2020 yılı, işletmelere teknolojiyi ve dijital dönüşümü etkin biçimde kullanmaları gerektiğini net bir şekilde anlatmış oldu. 2021 yılı içerisinde ise, dijital dönüşüm alanında geç te olsa adım atan işletmelerin kaybettikleri alanları geri kazanma üzerine atacakları adımlara şahit olacağımız bir yıl olacak. Düne kadar yatırımlarını inşaat ve beton ekonomisine yapmakta ısrar edenlerin, teknoloji yatırımlarını önceliklendirmeye başlamaları, sadece girişimcileri misafir eden girişimci merkezlerine başlayan yatırımcı ziyaretleri, önümüzdeki dönem için ülkemiz adına umut verici bir dönüşümü işaret ediyor. Sektörlerinde dijital dönüşüm sürecini en iyi yöneten şirketlerin, sektörün yeni lider adayları olacaklarına önümüzdeki dönemlerde çok daha net bir şekilde şahit olacağız.

Çin merkezli teknoloji firması Mi (Xiaomi) 2013 yılında henüz dijital üreticiler liginde ismini duyurmaya başlamamışken, rakiplerinin büyüklüğünün bilinci ile 5 yıllık bir strateji geliştirdi. Buna göre, 5 yıllık süre zarfında kendisini bugün alanında dünya lideri seviyesine getirecek 100 tane startup şirketine yatırım yapma kararı aldı. Bunlar şarj cihaz üreticilerinden, akıllı saat üreticilerine, akıllı basküllerden akıllı diş fırçalarına kadar birçok farklı ürün üreticileri olarak, Xiaomi markasını bugün geldiğimiz noktada yıllık yaklaşık 12 milyar dolarlık (sadece bu kategorideki ürünlerde) bir dünya markası haline getirdiler. Rakiplerinin büyüklüğünün ve kendisinin çevikliğinin farkındalığıyla geliştirdiği “birleşerek büyüme” stratejisinin çıktılarını sadece cirosal olarak ele alırsak yanıltmış oluruz.

Yatırımcılarının desteği ile büyüme eğilimine giren bu 100 startup arasından yaklaşık 3 yıllık zaman zarfında, 4 tane unicorn ortaya çıkarılması 2013 yılında atılan bu adımın en önemli çıktılarından. Burada yatırım modelinde en kritik noktalardan biri yatırım yapmış olduğu girişime (startup) yatırımcı (büyük şirketin), karşılıklı çıkarlar değerlerini dikkate alarak girişimlere yatırım yapması (yüzde 50’nin altında bir orana startup şirketinin kontrolünü elde etmeyerek aday diğer girişimcilerle dengeli bir ortaklık mesajı verilmesi) ve devam eden

süreçte bu startupların yükselmelerini sağlayacak itici gücü veriyor olmasıdır. Bu model sayesinde sizi pazarda lider duruma getirecek girişimcilerin rekabetçilik, yenilikçilik ve çeviklik dürtülerini üst seviyede tutmanızı sağlarken sizin de ilginizi küresel pazarda rekabetçiliğe yönlendirmenizi destekleyecektir.

Arz ve talebin küreselleştiği dünya ekonomisinde rekabette ayakta kalabilmek adına yeni modeller üretmek gerektiğini hepimiz biliyoruz. Yeni işbirliklikleri modelleri, ortaklık modelleri Türk şirketlerinin önemli bir kısmının yönetim kurulu toplantı gündemlerinde yer alıyor. Ancak, bunun yukarıdaki Xiaomi örneğinde anlatıldığı kadar kolay olmadığının da farkındalığını da mutlaka aklımızda tutmamız gerekiyor. Bu modellerin sağlıklı bir şekilde yürümesi için yatırımcı şirketler kadar kamu otoritesine de ciddi görevler düşüyor. Regülasyonların gerekli altyapıyı sağlayıcı hale getirilmesi önümüzdeki dönemlerde Türk şirketlerinin küresel rekabette ellerini güçlendirecek yeni ortaklık modelleri geliştirmelerine olanak sağlayacaktır. 28 Ocak 2021 tarihinde Teknoloji Geliştirme Bölgeleri Kanunu ile Bazı Kanunlarda Değişiklik Yapan Kanun Teklifi, TBMM Genel Kurulunda kabul edildi ve bu kanun ile artık şehir merkezlerinde, hayatın içinde çok daha fazla yenilikçi şirketlerin “devlet destekleri” ile ürünlerini geliştirmeye başlayacaklarını göreceğiz. Atıl durumda olan devasa binaların birer “yığınsal inovasyon” merkezlerine dönüşümleri, beton ve bina ekonomisinden inovasyona dayalı yüksek teknoloji ekonomisine dönüşümde katalizör etkisi oluşturacaktır.

Dönüşümün başladığı 2020 yılı dünya tarihi adına bir milad olarak yerini aldı. Bu dönüşüm sürecinde yaşanan aksaklıkların ve hepimizi endişelendiren etkilerin temelinde, dönüşümü yürüten aklın “insan” odaklı olmaması yatmaktadır. Binlerce yıllık bir medeniyete sahip bu topraklardan çıkan girişimcilerin sadece ülke ekonomisine değil, aynı zamanda dünya ekonomisine de daha adil ve paylaşımcı bir değer katacağını unutmamalıyız.



# Kalite Güvencemiz Altında!



TSE CERTIFICATE



ISO 9001 : 2008



CSN 10219 : 2006



ISO/TS 16949 : 2009



ISO 14001 : 2004



BS OHSAS 18001 : 2007



## Merkez Ofis / Üretim

Ayazlı Mahallesi Ereğli Caddesi No : 178  
81650 – Akçakoca / DÜZCE

Tel : 0 380 525 0 267  
Fax : 0 372 316 89 72

## İstanbul Satış Ofisi

Barbaros Mah. İhlamur Sok. No: 1  
Ağaoğlu My Prestige İş Merkezi  
No : 17-18 34746 Ataşehir - İSTANBUL  
Tel : 0 216 688 24 29  
Fax : 0 216 688 24 28

## Lojistik

Kılla Mahallesi Millet Sokak  
Bozkuş İş Hanı No : 42/F  
67300 – Kdz.Ereğli - ZONGULDAK  
Tel : 0 372 316 46 20  
Fax : 0 372 316 89 73

# Kalite Hizmetinizde!



“Cınar Çelik” Servis Merkezimizde, içinde uzman profesyonel ekipler tarafından direk kullanım ebatlarına uygun şekilde hazırlanan ürünler özellikle otomotiv, beyaz eşya, ısıtma, soğutma ve enerji sektörlerinde kullanılmaktadır.

Hassas üretim yapan makinalar ile ebatlandırılan soğuk, sıcak, galvanizli ve asitlenmiş saçlar hitap ettiğimiz sektörün özelliğine uygun olarak paketlenmekte ve grubumuza bağlı “Cınar Lojistik” firmasına ait araçlarla, siz değerli işletmelerin kullanımına sunulmaktadır.



TSE CERTIFICATE



ISO 9001 : 2008



CSN 10219 : 2006



ISO/TS 16949 : 2009



ISO 14001 : 2004



BS OHSAS 18001 : 2007



## Merkez Ofis

Ayazlı Mahallesi Ereğli Caddesi No : 178  
81650 – Akçakoca / DÜZCE

Tel : 0 380 525 0 267  
Fax : 0 372 316 89 72

## İstanbul Satış Ofisi

Barbaros Mah. İhlamur Sok. No: 1  
Ağaoğlu My Prestige İş Merkezi  
No : 17-18 34746 Ataşehir - İSTANBUL  
Tel : 0 216 688 24 29  
Fax : 0 216 688 24 28

## Fabrika:

Organize Sanayi Bölgesi  
Kdz.Ereğli / ZONGULDAK  
Tel : 0 372 334 36 90  
Faks : 0 372 334 36 99

## Lojistik:

Bozkuş İş Hanı No:18/C  
67300 Kdz. Ereğli - ZONGULDAK  
Tel : 0 372 316 46 20  
Faks : 0 372 316 89 73

Cınar Çelik bir Cınar Boru kuruluşudur.





## GÖRÜŞ



**Gökhan YETKİN**

MÜSIAD Yenilenebilir Kaynaklar ve Atık Yönetimi Komite Başkanı

# İKLİM DEĞİŞİKLİĞİ ve SANAYİ

56

İklim değişikliği; dünya üzerinde yaygınlığı ve etkisiyle, çok yönlü ve küresel bir sorun olarak karşımızdadır. Yakın geçmişte bilim adamlarının ikazı ve istatistik değerlerdeki değişiklikler ile gündeme gelen bu konu; artık herkes tarafından hissedilen bir boyutla karşımızdadır. Tarım ve gıda, temiz su ve sağlık başta olmak üzere hayatımızın her safhasını etkilemekte, ülkelerin ve kentlerin bu konularda çözüm çabalarını arttırmalarını zorunlu kılmaktadır.

Yapılan çalışmalar; bu günden itibaren herhangi bir ek emisyon salınmasa dahi, küresel sıcaklığın gelecek on yıllar içinde 0,5° ila 1°C artmaya devam edeceğini ortaya koymuştur. Öyleyse mevcudu korumaya değil, emisyon salınımında net bir iyileşmeye ihtiyaç söz konusudur.

İklim Bilimi, insan faaliyetlerinin ve özellikle enerji üretiminde kullanılan fosil yakıtlardan kaynaklanan karbondioksit ve eşdeğeri sera gazları, arazi kullanım değişiklikleri, ormansızlaşma ve uygunsuz sanayi süreçleri nedeniyle küresel ısınmanın gerçekleştiğini artık kesin olarak söyleyebilmektedir.

Toplumların mevcut üretim ve tüketim yöntemleri ile alışkanlıklarını sürdürmenin ciddi iklim değişikliği sonuçlarına yol açacağı, bunun da büyük çevresel yıkımlara, kitlesel ölümlere ve bunlarla bağlantılı insanı



felaketlere neden olacağı kehanet değil, inkar edilemez bir gerçektir.

Bu tehlike, dünyayı eyleme itmiştir. Ülkemiz de, 1994 yılında yürürlüğe giren Birleşmiş Milletler İklim Değişikliği Çerçeve Sözleşmesi'ne 2004 yılında, Sayısallaştırılmış emisyon azaltım hedefleri belirlenen Kyoto Protokolüne de 2009 yılında taraf olmuştur. Ayrıca, taraf olmamakla beraber Paris Anlaşması çerçevesinde Ulusal Katkı Beyanına göre; 2030 yılına kadar Referans Senaryoya kıyasla sera gazı emisyonları azaltım hedefini yüzde 21'e kadar belirlemiştir.



Bilindiği gibi “Sürdürülebilir Kalkınma”, doğal kaynakları verimli kullanarak, insan ve doğa arasındaki dengeyi muhafaza etmekle mümkündür. Bu ihtiyaç, dünyada: “Yeşil büyüme, yeşil ekonomi, düşük karbonlu ekonomi, sürdürülebilir üretim ve tüketim” gibi kavramları ortaya çıkarmıştır.

**MÜSIAD olarak, sürdürülebilir kalkınma doğrultusunda; Yenilenebilir Kaynaklar ve Atık Yönetimi Komitesini oluşturduk. Bu komite ile; çevre ve iklim değişikliğine pozitif katkıda bulunacak çalışmalar yapmaktayız. Üyelerimizi bilinçlendirmeyi, teknik destek ve mevzuat desteği vermeyi hedeflediğimiz başlıkları şu şekilde özetleyebiliriz :**

- Altyapısı oluşturulmuş planlı sanayileşme ve doğru arazi kullanımı (Tarım arazilerinin korunması)
- Tüm sektörlerde enerji verimliliğinin ve tasarrufunun arttırılması.
- Yeni ve yenilenebilir enerji kaynaklarının (hidrolik, güneş, rüzgâr, jeotermal, biyokütle, vb.) birincil enerji kaynakları içindeki payının arttırılması,
- Fosil yakıt yakma teknolojilerinin iyileştirilmesi ile birleşik ısı ve güç santrallerinin yaygınlaştırılması,
- Atıkların alternatif yakıt olarak kullanılması,
- Daha az CO2 salan yakıtlara dönüşümün sağlanması,
- Su kaynaklarımızın etkin ve verimli kullanımı; Fabrikalarda kullanılan makine parkurunun su tasarruflu makinalardan seçilmesi, tesis içi yeniden kullanımın

geliştirilmesi, arıtılmış atık suyun ileri arıtma metodları ile proses suyu olarak yeniden kullanımının sağlanması, -Temiz üretim anlayışının küçük ölçekli tesisler dahil uygulanabilirliğinin arttırılması.

Çalışmalarımızdan bazı somut örnekler de şunlardır:

- 2020 yılında, enerji verimliliğinde uzman olan bir üyemiz tarafından, yine üyemiz olan 20 üretim tesisini ücretsiz olarak incelenmiş, sonuçlar diğer üyelerimizle paylaşılarak bu alandaki kayıplara dikkat çekilmiş ve tasarruf potansiyeli anlatılmıştır.
- Üyelerimiz tesislerinin çatılarına konacak panellerle elektrik elde etme konusunda ücretsiz destek alabilmektedir.
- Yine bir çalışma grubumuz, konutlarda Gri Su kullanımının yaygınlaştırılması hedefiyle teknik ve mevzuat çalışması yapmaktadır.



57





## ARAŞTIRMA

# KOBİ'lerde Kurumsal Risk Yönetimi ve Önemi



**Prof. Dr. Davut Pehlivanlı**

Istanbul Üniversitesi Siyasal Bilgiler Fakültesi  
Kurucu, GRC Management

Küçük ve Orta Ölçekli İşletmeler (KOBİ) olarak ifade ettiğimiz grupta yer alan işletmeler üretimin yaklaşık %35'ini ve istihdamında yaklaşık %75'ini sağlamaktadırlar. KOBİ'ler yaygınlık açısından milyonlarca kuruluştan oluşurken büyük ölçekli olarak sınıflandırdığımız işletme grubu ise sayıca az fakat hacim ve ölçek olarak ise çok ciddi boyutlara ulaşmaktadır.

Özünde baktığımızda KOBİ'ler ekonominin sigortasıdır çünkü sayıca az hacimce yüksek olan büyük ölçekli işletmelerin ekonomi için oluşturabilecekleri riske kıyasla KOBİ'ler yaygın faaliyet gösterdikleri, ülkenin her tarafında aktif faal oldukları, sahiplik açısından milyonlarca kişiye sahipliğin dağılması ve diğer özelliklerinden dolayı da aslında genel ekonomi sisteminin sigortasıdır. Çünkü büyük grup işletmelerinde ortaya çıkabilecek olası yönetim problemleri, aile içi problemler ve diğer ortaya çıkacak krizler ve krizler karşısındaki kırılganlıkları ve bunun sonucunda olası iflas durumları ciddi anlamda ekonomi için risktir.

KOBİ'ler için ise bu durumun tam tersi söz konusudur milyonlarca kişiye yayılmış bir sermaye ve ülkenin her sokağında her mahallesinde aktif faaliyet gösteren işletme grubudur. Bu yüzden KOBİ'lerin sürekliliği istihdam ve diğer metrikler açısından son derece önemlidir.

## Ekonominin sigortası KOBİ'lerdir peki KOBİ'lerin sigortası nedir?

KOBİ'lerin sigortası risk yönetimi uygulamaları, kurumsal yönetim uygulamalarına geçiş, ölçülebilir raporlanabilir ve hesap verilebilir bir işleme işletme kültürünü oluşturmak, faaliyet raporlamaları ve bilgi teknolojileri alt yapısı ile karar alma süreçlerinin sağlıklı yürütülmesidir.

Diğer boyutta ise KOBİ'lerin büyük işletmelere kıyasla genel olarak altyapılarının yetersiz olması, sermayelerinin kısıtlı olması, insan kaynaklarının yetersizlikleri ve ölçek ekonomisine ulaşamamış olmaları krizler karşısındaki kırılganlıklarını üst seviyelere taşımaktadır. Bundan dolayı da KOBİ'lerin hem yönetsel hem de risk yönetimi gibi teknik konularda kurumsal olgunluklarını ve kapasitelerini geliştirmiş olmaları hem ulusal seviyede hedeflere ulaşmak ve krizlerden en az etkilenmek hem de KOBİ'lerin geleceğe ulaşabilmeleri ve süreklilik açısından çok kritiktir.

Risk özünde işletme hedeflerinin önündeki engellerdir. Riski stratejik yönetim boyutunda değerlendirdiğimizde ise hem tehdit hem de fırsat boyutu öne çıkmaktadır. Örneğin içinde bulunduğumuz pandemi sürecinde geleneksel kanallar zayıflarken ve hacimleri düşerken e-ticaret ve eve servis hizmeti verilen bir çok kanalda ise ciddi sıçramalı büyüme gözlemlemekteyiz. Bundan dolayı pandemi hem riskin fırsat



boyutunu hem de tehdit boyutunu dikkate alarak yönetmemiz gereken ve çok da kısa süreli olmadığı düşünüşümüz muhtemelen de yıllara yayılacak etkileri olacak bir süreçtir.

Bu örnekte olduğu gibi işletmelerin her türlü gelişmeye cevap verebilmeleri alt yapıları ve vizyonları ile mümkündür. Bu türdeki olaylar, krizler, deprem ve diğer doğal afetler karşısındaki işletmelerin isabetli kararları uygulamaya alabilmeleri hem risk yönetimi gibi alternatif senaryolarla şekillenmekte hem de işletmenin vizyonu, ürün gamı, kanalları, müşteri portföyü ve tedarikçi portföyü gibi işletme alt yapıları ile mümkün olabilmektedir.

Teknik açıdan kurumsal risk yönetimi faaliyetlerinin işletmelere anlık operasyonel maliyet yükü zannedildiği gibi yüksek değildir ve işletmenin geleneksel çalışma koşullarını olumsuz olarak etkilememekte bir anlamda işletmelerdeki süreçlerin iyileştirilmesi, kadük kalmış geleneksel konuların çözülmesi ve diğer yeni uygulamalar ile sektörel kıyaslar sonucunda işletmenin vizyon ve stratejilerinin güncellenmesine katkıda bulunmaktadır.

Risk yönetimi sadece döviz kuru riski kapsamında bankacılık üzerinden türev ürün bağlantısının yapılması değildir veya sadece alacak riski kapsamında alacak sigortası yaptırılması da değildir. Kurumsal risk yönetimi sadece finansal ve operasyonel açılardan değil bütünsel bakış açısıyla tüm riskler karşısında farkındalığın yükseltilmesi, işletmenin ihtiyaç duyduğu alanların iyileştirilmesi, riskler karşısında alternatif senaryoların hazırlanması ve kurumsal olgunluğun yükseltilmesidir.

KOBİ'lerin risk yönetimi açısından avantajlı yanlarını sıralayacak olursak; hacimlerinin düşük olmasından dolayı esneklikler, çalışan sayılarının az olmasından dolayı iletişim güçlüdür ve çeviktirler, genelde tek faaliyet alanına konsantre oldukları için yetkinlik ve tecrübe yüksektir.

KOBİ'lerin risk yönetimi açısından dezavantajlı yanları ise işletme sermayelerinin sınırlı olmasından dolayı kullanılan banka kredilerinin seviyesi işletmenin geleceğini çok yakından etkilemektedir, insan kaynakları açısından yetkinliklerinin düşük olması ve bundan dolayı da uzmanlık bilgisinin önemli olduğu alanlarda yetersiz olmaları gibi alanlar sıralanabilir.

Son cümle olarak da KOBİ'ler özelinde 2021 yılı için riskli alanları sıralayacak olursak pandemi koşullarının devamı ve kısıtlamalara bağlı olarak hacim ve ciroların düşmesi, alacak tahsilat riski, faiz oranı yükselmesi ve finans maliyetlerinin artması, döviz kur riski, deprem ve doğal afetler riski ile teknolojiye gelişmelerin gerisinde kalma riskleridir.

Risklerin karşısında farkındalığın ve işletme risk yönetimi olgunluklarının yükseltilebilmesi dileğiyle.



**Kurumsal Risk Yönetimi Raporuna'na ulaşmak için lütfen QR kodu okutunuz.**





## RÖPORTAJ

# REFORMLARIN KABUL GÖRMESİ ve YANKI BULMASI SADECE KAMU KURUM ve KURULUŞLARININ ÇABALARIYLA MÜMKÜN DEĞİL

**Pandemiyle birlikte ortaya çıkan küresel krizin, tüm dünyada olduğu gibi ülkemizde de yabancı yatırımların ülkeye girişi noktasında bir gerilemeyi beraberinde getirdiği içinden geçmekte olduğumuz dönemde, bu alanda bir canlanmanın hangi şartlarda gerçekleşebileceğini, Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ile konuştuk.**

**Hukuk ve demokraside reform çalışması başlatıldı ve bu konuda çok sayıda iş dünyası STK'sı ile görüşmeler gerçekleştirildi. Süreçle ilgili neler söylemek istersiniz?**

Devlet politikalarını belirlerken, alınan kararların sürdürülebilirliği, bu kararların tabana iyi anlatılması ve elbette uluslararası düzlemde kendimizi iyi ifade edebilmemiz ile mümkündür. İletişim ve etkileşim bu açıdan yani ekonomik politikaların kabul görmesi ve güven unsurunu harekete geçirmesi açısından hayati önem arz etmektedir. Devletin kamusal reformlarının; sermaye, hammadde ve emek piyasalarında hem kabul görmesi hem de yankı bulması adına, sadece kamu kurum ve kuruluşlarının çabaları yetmez.

Yeni Dünya düzeninde sivil toplum örgütleri, bilhassa MÜSİAD gibi geniş bir alana yayılmış ve ekonomik alanda yoğunlukla varlık gösteren yapılar, devlet yönetimi yani siyaset ile toplum arasında bir balans görevi görmektedir. MÜSİAD, bu noktada yaygın ağı



ve üye profilindeki çeşitlilik ile sadece bir STK olarak değil; bir platform olarak kendini tanımlamakta ve dönüşümünü bu vizyonla yapmaktadır. MÜSİAD olarak bizim birinci temel vizyonumuz, iletişim ve etkileşim işlevidir. Bunu, devlet politikalarının topluma anlatılmasında ve aktarılmasında geçit görevi olarak tanımlıyoruz. Bir bakıma devleti halka yakınlaştıran veya aynı zamanda sahanın taleplerini ileten bir yapı kurarak mikro bilginin veri merkezini oluşturuyoruz. Dolayısıyla bir STK olarak, başlatılan reform çalışmalarını destekliyor, üzerimize düşen görevleri yerine getirebilmek adına çalışıyoruz.

**Bu sürecin yabancı yatırıma yönelik ne gibi katkıları olabilir?**

Elbette hukuk ortamını tanzim etmeden ekonomi ortamını tanzim etmemiz mümkün değildir. Bilhassa yabancı yatırımların ülkemize çekilebilmesine yönelik atılacak hukuki adımlar, bu noktada belirleyici olacaktır. Zira hepimizin malumu olduğu üzere; iş dünyası temsilcilerinin yurtdışı yatırımlarına yönelik karar alma süreçlerinde ilk dikkat edecekleri nokta, söz konusu ülkenin hukuki düzeni olmaktadır. Bu nedenle ekonomi yönetiminin yatırımlara yönelik sağladığı arazi ve kira desteği ya da vergi indirimi gibi teşvikleri, güçlü ve olabildiğince şeffaf bir mevzuat ve hukuki güvence ile desteklemek elzemdir. Bu bağlamda sürdürülebilir bir ekonomik büyümenin sağlanmasında, hukuk reformunun oldukça önemli bir rol oynayacağını düşünüyoruz.



**Yabancı yatırımcılar için Türkiye’de hangi alanlarda ne gibi fırsatlar söz konusu? Hangi alanlarda ne gibi yatırımlar bekliyorsunuz?**

Covid-19 salgını sebebiyle ortaya çıkan kriz, millî bir sanayinin önemini bir kez daha göstermiştir. Nitekim sadece hizmetler sektörüne dayanan ekonomiler bu süreçte çok daha ciddi hasarlar almaktadır. Türkiye ise bu dönemde mevcut sanayi kapasitesiyle diğer ülkelerden olumlu ayrılmaktadır. Bu fırsatın, birçok sektörümüz ve her kapasitedeki üretim gücünü kapsayacak şekilde, oldukça geniş bir çerçevede olanak tanıyacağına inanıyoruz.

Kriz sonrası dönemde ortaya çıkacak muhtemel fırsat ortamının, ilk bakışta tıbbi malzeme ve hizmetler, gıda üretimi ve perakende, bilgi ve iletişim teknolojileri ve e-ticaret sektörleri için büyük avantaj sağlama potansiyeli taşıdığını söyleyebiliriz. Elbette bu sektörler arasında gıda sektörü de ön plana çıkmaktadır. Gıda ürünlerine yönelik yaşanabilecek küresel tedarik sorununa ilişkin, dünya genelindeki tüketim algısındaki olumlu bir imajı olan ülkemizin ciddi anlamda avantajlı bir konuma sahip olacağını ifade edebiliriz.

**Covid-19 salgını sebebiyle ortaya çıkan kriz, millî bir sanayinin önemini bir kez daha göstermiştir. Nitekim sadece hizmetler sektörüne dayanan ekonomiler bu süreçte çok daha ciddi hasarlar almaktadır.**

**Türkiye ise bu dönemde mevcut sanayi kapasitesiyle diğer ülkelerden olumlu ayrılmaktadır. Bu fırsatın, birçok sektörümüz ve her kapasitedeki üretim gücünü kapsayacak şekilde, oldukça geniş bir çerçevede olanak tanıyacağına inanıyoruz.**

## Küresel Ticarete Türk Ürünlerine Yönelik Kalite Algısı Çok Yüksek

**Yalnızca Türkiye’nin değil, hiçbir ülkenin bütün ürünleri kendine yeter bir kapasitede üretemeyeceği gerçeğinden hareketle; mevcut ticaret hacmi seviyesini koruyabilmek için, olabildiğince esnek ve çeşitliliğe dayalı bir tedarik zinciri sisteminin tesis edilmesi gerektiğine inanıyoruz.**

**Salgın sürecinde tek bir tedarik merkezine bağlı olmanın yol açtığı sıkıntılar başta Avrupa olmak üzere birçok ülkede büyük problemlere yol açtı ve alternatif/yakın tedarik merkezlerinin önemi daha iyi anlaşıldı. Başta Avrupa ülkeleri olmak üzere ABD gibi gelişmiş ülkeler için Çin ve Uzakdoğu ülkelerinin yerine Türkiye’nin çok önemli bir tedarik/üretim merkezi olacağı konuşuldu. Hem yeni reform dönemi hem de Türkiye’nin konumu, kaliteli ve uygun maliyetli üretim gücü gibi, nüfusu vb. gibi etkenleri bir arada değerlendirirsek yabancı yatırım noktasında neler söylemek istersiniz? Özellikle Türkiye’nin en büyük ekonomik müttefiklerinden Avrupa ülkelerine hangi mesajları vermek istersiniz?**

Sıklıkla ifade ettiğimiz gibi; mevcut imalat potansiyeli, esnek üretim kapasitesi ve büyük piyasalara yakınlığımız sayesinde, çevre ülkelerle kıyaslandığında, Türkiye’yi büyük bir üretim üssü olmaya aday olarak görüyoruz. Ayrıca küresel ticarete Türk ürünlerine yönelik kalite algısı da yüksek seviyede bulunmaktadır. Bu niteliklerimiz göz önüne alındığında, mevcut ihracat pazarlarımıza yenilerini eklememiz için hiçbir neden göremiyoruz. Dolayısıyla bu süreç





## RÖPORTAJ



**2021 yılında da sermaye hareketlerinin eski düzeyini yakalamasının zor olduğunu ve durgun bir görünüm arz edeceğini tahmin ediyoruz. Bu bağlamda Türkiye'ye gelecek yabancı yatırımlardaki toparlanmanın 2022 yılı itibarıyla hız kazanacağını ifade edebiliriz.**

trilyon dolara geriledi. Her ne kadar an itibarıyla ekonomilerde nispi bir normalleşmeden bahsetsek de, 2021 yılında da sermaye hareketlerinin eski düzeyini yakalamasının zor olduğunu ve durgun bir görünüm arz edeceğini tahmin ediyoruz. Bu bağlamda Türkiye'ye gelecek yabancı yatırımlardaki toparlanmanın 2022 yılı itibarıyla hız kazanacağını ifade edebiliriz. Zira ülkemiz doğrudan yabancı sermaye yatırımları konusunda önemli avantajlara sahip. Coğrafi konumu sayesinde oldukça geniş bir coğrafya için lojistik üs görevi görmesi, güçlü imalat sanayii altyapısı ile katma değerli ürünlere odaklanabilme imkânıyla Türkiye'nin, söz konusu reformların da hızlandırıcı etkisiyle, önümüzdeki dönemde ciddi bir sıçrama yapacağına inanıyoruz. Nitekim 2020 yılı genelinde yabancı yatırımcıların gerçekleştirdiği şirket birleşme ve satın almalarının hacminin önceki yıla göre yüzde 35 artarak 4,6 milyar dolara yükselmesi, yabancı yatırımcı nezdinde ekonomimize olan güvenin artış yaşandığı göstermektedir. Bu kapsamda fiyat istikrarı ve ekonomik güven ortamının yeniden sağlanmasıyla, doğrudan yabancı sermaye yatırımlarının yeniden artışa geçeceğini düşünüyoruz.



62

içinde Çin'e karşı oluşan arz ve talep yönlü olumsuz yaklaşım neticesinde, mevcut üretimin hangi ülkelere kayabileceği düşünüldüğünde, G20 ülkeleri arasında akla ilk Türkiye gelmektedir. Bununla birlikte; Covid-19 salgınının küresel ekonomi ve ticaret üzerinde kısa ve uzun vadedeki ciddi sonuçlarının süreceği aşîkârdır. Uzun vadede gerçekleşecek toparlanmanın önündeki engellerin başında da mevcut tedarik zincirlerinin karmaşık yapısı gelmektedir. Yalnızca Türkiye'nin değil, hiçbir ülkenin bütün ürünleri kendine yeter bir kapasitede üretemeyeceği gerçeğinden hareketle; mevcut ticaret hacmi seviyesini koruyabilmek için, olabildiğince esnek ve çeşitliliğe dayalı bir tedarik zinciri sisteminin tesis edilmesi gerektiğine inanıyoruz. Bu noktada firmaların talep tahmin etme yeteneklerinin artış kaydetmesi zorunlu bir hâle gelmiştir. İçinde bulunduğumuz farklı pazar ve rekabet şartlarında, sürekli değişen tüketici taleplerini öngörebilmek gün geçtikçe daha da güçleşmektedir. Bu bağlamda tedarik zincirinin çeşitlendirilmesi risklerin azaltılması, iş sürekliliğinin sağlanması ve işletme maliyetlerini yönetmek için kilit bir rol üstlenmektedir.

**2021'de Türkiye'ye ne kadarlık yabancı yatırım gelir?**

Covid-19 pandemisi; yalnızca mal, hizmet ve insan hareketliliğini değil aynı zamanda sermaye hareketliliğini de oldukça olumsuz etkiledi. 2020 yılında küresel yabancı sermaye yatırımları önceki yıla göre yüzde 33 oranında azalarak 1,5 trilyon dolardan 1,03

EmlakKatılım

# CEP POS

## YENİ POSUNUZU CEBİNİZDE BİLİN



**En Akıllı Ödeme Sistemi CepPOS'u**

uygulama marketlerinden hemen indirin,  
şubeye gitmenize gerek kalmadan kolayca kullanmaya başlayın.



Tüm  
Banka ve Kredi  
Kartlarından  
7/24 Tahsilat



Dilediğin Anda  
Dilediğin Yerde  
Güvenli Ödeme



Çoklu  
Kullanıcı  
Desteği



Finansal  
Hareketleri  
Kolayca İzleme

**EmlakKatılım**





GÖRÜŞ



**Dr. Oktay DEDE**

MÜSİAD Üretim ve Ticaret Planlama Üst Kurulu Başkanı

# İş Dünyası İktisadi Bakış Açısını Değiştirmeli

**MÜSİAD olarak saha yaygınlığımızı kullanarak tüm üyelerimize üretim ve ticarete yeni dönemin koşullarını anlatıyoruz.**  
**Tekrarlaması muhtemel salgınlar ve afetler için insanı önceleyen, sosyal donatıları geniş, çevreye duyarlı üretim ve ticaret üsleri kurmak önceliğimiz olmalı.**

Tüm dünyayı etkisi altına alarak başta ekonomi olmak üzere sosyal, toplumsal ve psikolojik birçok alanda olumsuzluğu beraberinde getiren Covid-19 Salgını, tüm dünya için aslında bir silkelenme ve durum tespitinin ötesinde ciddi bir muhasebe yapma imkânı da sundu.

Covid-19 salgınıyla birlikte küresel ekonomi hem arz hem de talep yönüyle büyük bir şoka girerken; sermaye, mal ve insan hareketliliği neredeyse durma noktasına geldi ve birçok sektörde hayatta kalmak imkânsız hâle geldi.

Ülke olarak bizler de elbette dünyanın birçok ülkesi gibi bu olumsuzluklardan etkilendik; fakat şunu da özellikle söylemek gerekiyor, Türkiye, bu sınavı çok başarılı bir şekilde verdi. Salgının ilk günlerinden itibaren hızlıca alınan kararlar ile kamu sağlığı açısından önleyici uygulamalar hayata geçirildi ve ekonomideki kırılganlığın önüne geçebilmek adına da çeşitli önlemler alındı.

Sanayimizin ve sanayicimizin gücünü bir kere daha ispatladığımız bir dönem bu. Bu dönemde şunu net

bir şekilde gördük; Türkiye’de sanayicilerimiz oldukça büyük bir yatırım hevesi içindeler. Sadece büyük işletmeler değil, KOBİ’ler de büyümek ve yatırım yapmak adına oldukça ısrarlı ve istahlılar. Bu durumu avantajla çevirmeliyiz. Sadece büyükşehirlerde değil Anadolu’nun her yerinde üreticiler, yatırım adına uygun bir finansal yapı ile bulunduğu takdirde, kendi başarı hikayesini yazmak için sabırsızlanıyor.

Tekrarlaması muhtemel salgınlar ve afetler için üretim üsleri kurmalıyız. Böylece, salgın ya da ağır afet durumlarında firmaları, çalışanları ve üretimi korumak, tam kapanma olmadan devam etmek mümkün olur.

COVID-19 sonrası süreci de iyi okumak gerekiyor. Salgının hemen ardından bizleri ferah bir ortam beklemiyor elbette. Öncelikle bu sürecin iktisadi kalıntılarını gidermek gerekecek. Dolayısıyla milli bir iktisadi yol haritasını bugünden çıkarmamız lazım. Öncelikle kendine yeten ülkeler kategorisine girmek için tarım ve hayvancılık başta olmak üzere stratejik sektörlerimizde yeni bir yatırım ve üretim planlamasının yapılması gerekiyor.



Türkiye tedarik ve lojistik hatları üzerinde olma pozisyonunu etkin şekilde kullanabilmiş değil. Uzmanı olduğumuz ve uzun yıllardır dünyada üretici pozisyonunda olduğumuz sektörlerde marka çıkarabilmek katma değeri yüksek ürünler pazarlayabilmek için gerekli yapısal ve kanuni düzenlemeleri bir an önce gerçekleştirmemiz gerekiyor.

Yeni dönem olarak ifade edebileceğimiz önümüzdeki süreçte; bugüne kadar yatırım-üretim-ticaret senkronizasyonunda göstermiş olduğumuz çabanın üzerine çıkarak, ihracata yönelik imalat üretimine mutlaka ağırlık vermemiz gerektiğine inanıyoruz.

Bu bakımdan yerli ve milli bağlamda kritik pozisyonunda ki bütün sektörlerimizin kendi kendine yeterlilik politikalarının artırılması ve bilhassa dış ticarete yönelik yeni bir stratejinin belirlenmesi, doğru bir adım olacaktır ki hükümetimiz bu konuda ithalatın önüne geçmek ve sanayimizin ihtiyacı olan başta kimyasallar olmak üzere birçok ham madde üretimini destekleme kararı aldı. Bu üretici ve sanayimiz açısından son derece olumlu oldu.

Türkiye, mevcut imalat potansiyeli, esnek üretim kapasitesi, uygun iş gücü ve büyük piyasalara yakınlığı sayesinde, çevre ülkelerle kıyaslandığında, büyük bir üretim üssü olmaya adaydır.

Söz konusu avantajı bütün parametreleriyle birlikte sahaya yansıtabilmemiz için, Covid-19’un getirdiği orta ve uzun vadeli dönüşüm sürecine imalat sanayiini çok iyi hazırlamalıyız. Zira önümüzde Ar-Ge ve yenilikçilik kapasitemiz ve iş gücü yetkinliklerimizi geliştirmek için uzun vadede küresel ekonomide ciddi bir sıçrama yapabileceğimiz bir fırsat alanı bulunmaktadır. Özellikle jeopolitik ve lojistik konum açısından ciddi bir avantajımız olduğunu ve bunun küresel ekonominin gelecek projeksiyonlarında ülkemize büyük bir fırsat alanı oluşturacağını düşünüyoruz. Bu fırsatın, birçok sektörümüz ve her kapasitedeki üretim gücünü kap-

sayacak şekilde, oldukça geniş bir çerçevede üreticilerimize olanak tanıyacağına inanıyoruz.

Bu yüzden de küresel anlamda rekabet gücümüzü artırabilmemiz için, reel sektörümüzün her türlü ölçekte üretime hazır olması gerektiğini ifade ediyoruz. MÜSİAD olarak, 2021 yılı ve sonrasını kapsayan dönemde, birbiriyle uyumlu para ve maliye politikalarıyla ekonominin yeniden güçlü büyüme dönemine gireceğine inanıyoruz.

MÜSİAD’ın saha yaygınlığını kullanarak tüm üyelerimize üretim ve ticarete yeni dönemin koşullarını anlatıyoruz. İşte Üretim ve Yatırım Üsleri Projemizi bu amaçla tasarladık, iki tanesini de hayata geçirdik. Model doğru incelenirse, bu üslerin temel mantığının üretimin yanında özünde, insanı öncelediği de görülecektir.

Bu projeler elbette çok önemli ve kıymetli; fakat sadece bu tür projeler değil, temelde iktisadi bakış açımızın değişmesi gerekiyor. Hammadde veya yarı mamuldeki bağımlılığın en aza indirilmesi esastır. Bunu gerçekleştirebildiğimiz takdirde, kamu - özel sektör, sivil toplum kuruluşları ve devletimizle birlikte ortaya koyduğumuz çabalar bir bütün halinde büyük bir güç oluşturacak, böylece bizi hedeflerimize daha kolay ulaştıracaktır.







KAPAK KONUSU

ÜRETİM, TİCARET ve  
DİPLOMASİNİN KALBI

MÜSİAD 2020  
**EXP**  
MÜSİAD TİCARET FUARI

**Küresel  
Ticaret  
Burada!**







Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği'nin (MÜSİAD), Türkiye ekonomisinin ticaret ve yatırım alanlarındaki iletişim dili ve köprüsü olmak adına iki yılda bir düzenlediği MÜSİAD EXPO 2020, başarıyla tamamlandı.

Bu yıl sadece pandemi dönemindeki en geniş katımlı fuar olarak değil; aynı zamanda pek çok ilki gerçekleştirerek de güçlü marka imajını sağlamlaştıran fuar, 70 bin metrekarelik bir alanda 15 bine yakın ziyaretçiyi ağırladı.

TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi'nde pandemi kurallarına ve TSE COVID 19 Güvenli Hizmet standartlarına uygun şekilde yapılan MÜSİAD EXPO'ya, ilk hibrit fuarı olma özelliğiyle sanal ortamdan da katılım ve ziyaretler gerçekleşti. Maske, Mesafe, Temizlik kuralını hiçbir şekilde göz ardı etmeden yürütülen organizasyonda tüm katılımcı ve ziyaretçiler hassas kontroller sonrasında içeriye alındı ve fuar alanında temassız teknolojiler kullanıldı.

## MÜSİAD EXPO 2020 Açılışını Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank Gerçekleştirdi

MÜSİAD EXPO 2020'nin açılışını, Sanayi ve Teknoloji Bakanı Mustafa Varank gerçekleştirdi. Varank, program kapsamında yaptığı konuşmada şunları ifade etti:

“MÜSİAD Expo'da beni bu sene ekstra heyecanlandıran yenilik, ilk kez açılan Girişimcilik Alanı oldu. Burada ülkemizin geleceğe vadeden parlak girişimcileri, dünyanın dört bir yanından yatırımcılarla buluşacak. Yani yatırım sermayesi ile akıl sermayesi bir araya ge-

lecek; Yenilikçi işler ölçek kazanarak dünyaya açılma fırsatı yakalayabilecek. Türkiye teknoloji tabanlı işler başta olmak üzere, girişimcilik alanında ciddi bir potansiyele sahip. Biz de bakanlık olarak; TÜBİTAK, KOSGEB ve Kalkınma Ajansları kanalıyla girişimciliği farklı mekanizmalarla teşvik ediyoruz. Kurduğumuz girişim sermayesi fonlarıyla, gencecik girişimlerin ölçek kazanmasına destek oluyoruz. Tabii kamu desteği kadar, özel sektörün de, yeni filizlenen girişimleri desteklemesi ve bu işlere heyecanla yaklaşması şart. Altını özellikle çizmek istediğim bir husus var. Bizim en temel önceliğimiz, üretim cephesinde kalıcı ve güçlü bir toparlanmayı yakalayarak istihdamda ciddi artışlar sağlamak. Ekonomi yönetiminden sorumlu tüm Bakanlıklar, sıkı bir koordinasyon ve ekip şu anda ruhuyla çalışıyor. Güç birliğiyle üstesinden gelemeyeceğimiz hiçbir sorun olamaz. Tabi dış konjonktürü de çok yakından takip ediyoruz. Salgının Avrupa ve ülkemizdeki seyrine bağlı olarak alınan kısıtlama kararları bizi etkileyebilir, dolayısıyla ihrac pazarlarımızın çeşitlendirilmesi önem kazanıyor. İşte MÜSİAD EXPO gibi geniş kapsamlı etkinlikler, ticaret hacmimizin düşük olduğu ülkelerle yeni işbirlikleri geliştirmemize vesile oluyor. Yaşadığımız bu zor günlerde; ülkeler arasında kurulan ortak yatırım, ortak üretim ve ortak ticaret imkânları salgına karşı güçlü bir ekonomik bağımsızlık geliştirilmesine imkân sağlayacak. Salgın sonrası dönemin kazananları, iş birliğini bugünden kurup, hızla harekete geçenler olacak. Biz Türkiye'yi dünyanın sayılı bölgesel üretim ve inovasyon merkezlerinden biri yapmayı kendimize hedef koyduk. Üretim altyapılarımız, kusursuz işleyen tedarik ağıımız, nitelikli insan kaynağımız, çalışkan girişimcilerimiz ve güçlü Ar-Ge ekosistemimizle bu hedefe emin adımlarla ilerliyoruz.” Konuşmasında ayrıca karavan turizmine de dikkat çeken Varank, “Yeni dönemde biz yerel kalkınmadan sorumlu bir bakanlık haline geldik. Kalkınma ajanslarımız ve bölge kalkınma idarelerimizle



## KAPAK KONUSU

şehirlerin, bölgelerin potansiyeline uygun ekonomik alanlarını belirliyoruz, burada çalışmalar yapıyoruz. Ve oraya hem yerelden hem dışarıdan yatırımcılar çekiyoruz. Karavan turizmi aslında kalkınma ajanslarının en başta çalıştığı bir projeydi. Bunun ülkemizdeki potansiyelini biz çalıştık, ortaya koyduk, MÜSİAD ile işbirliği yaptık ve MÜSİAD burada bu projeye sahip çıktı. Şimdi bu alandaki başarılar hem MÜSİAD'ı hem bizi çok memnun ediyor. Aynı şekilde biz özellikle yereldeki kalkınmayı artırmak üzere fizibilite çalışması da yapıyoruz, projeleri belirliyoruz. Bu manada da Türkiye'de yatırım yapmak isteyen hem iş insanlarımıza hem de yurtdışından yatırımcılarımıza bu projeleri açacağız, onların özellikle yereli kalkındırmaları için bir gayret göstereceğiz” dedi.

Bakan Varank konuşmasının ardından fuarda yer alan Türkiye'nin yerli otomobili TOGG standını gezerek, otomobil hakkında bilgi aldı.



## Cumhurbaşkanı Erdoğan, MÜSİAD EXPO 2020'yi Ziyaret Etti

MÜSİAD EXPO 2020, Cumhurbaşkanı Recep Tayyip Erdoğan'ı ağırladı. Türkiye'nin ilk hibrit fuarı olma özelliğine sahip olan MÜSİAD EXPO hakkında detaylı bilgi alan Cumhurbaşkanı Erdoğan, yaptığı konuşmada fuarın ülke ekonomisi için önemini altını çizdi.

### “Bu süreci fırsata dönüştürmekte kararlıyız”

Hibrit fuarın; üretimin, ticaretin, ihracatın, istihdamın aksamadan yürümesi açısından önemine vurgu yapan Cumhurbaşkanı Erdoğan, şartları en doğru şekilde değerlendirerek bu süreci fırsata dönüştürmekte kararlı olduklarının altını çizdi. Erdoğan ziyareti sırasında yaptığı konuşmada şöyle konuştu:



“Dünyanın en gelişmiş ülkelerinin dahi zorlandığı salgınla mücadelede Türkiye pozitif yönde ayrılarak alt yapısının gücünü ortaya koymuştur. Ekonomide her kesime destekler sunarak, imkânları seferber ederek, üretimi, ihracatı, ticareti ve istihdamı ayakta tutmaya çalışıyoruz. Bu amaçla yola çıkan herkesin yanında olacağız. Bu noktada MÜSİAD'ın kurduğu Karz-ı Hasen fonu kanalıyla zor durumdaki üyelerini desteklemesinden memnuniyet duyduk.”

Yerli ve uluslararası girişimcileri harekete geçirerek, üretim ve istihdamda kalıcı sonuçlar doğuracak yatırımların hızlanmasını temin edeceklerinin altını çizen Erdoğan, “Biz Türkiye'nin gücüne, potansiyeline, geleceğine inanan herkesle birlikte bu yolda yürümeye hazırız” diye konuştu.

Erdoğan, MÜSİAD EXPO'da yaptığı konuşmada hem ekonomi politikaları tahkim edecek hem demokrasi ve özgürlüklerin çitasını yükseltecek hem milletin günlük hayatında rahatlamaya yol açacak hazırlıklar içinde olduklarının da bilgisini verdi.

Kaan: “Başlattığınız seferberlikte tüm imkân ve gücümüzle varız”

“Pandemi sürecinin halen etkinliğini koruduğu bu günlerde bile, ülkemiz ekonomisinin ticaret ve yatırım alanlarındaki iletişim dili ve köprüsü olmak adına düzenlediğimiz EXPO, bu yıl sadece Pandemi dönemindeki en geniş katımlı fuar olarak değil; aynı zamanda pek çok ilki gerçekleştirerek de güçlü marka





## KAPAK KONUSU



70 imajını sağlamlaştırdı” diyen MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, konuşmasını şöyle sürdürdü:

Venezuela’dan Özbekistan’a, Endonezya’dan Almanya’ya kadar pek çok ülkeden stantlı katılımın sağlandığı fuarımızda; Avrupa, Asya-Pasifik, Avrasya, Afrika ve MENA ülkelerinden yoğun talebin olması, ülkemizin yeni dönem yatırım politikalarına destek vermek adına bizleri yüreklendiriyor. 125 ülkeden 15 bine yakın ziyaretçinin fiziki ve sanal ortamda da milyonlarca katılımcının ziyaretleri gerçekleşiyor, üretim-ticaret-yatırım ve istihdam adına milli makro politikalarımızı tazelediğimiz şu günlerde, çorbada bizim de tuzumuzun bulunması adına bizleri mutlu etmektedir”

Hem makro politikalar hem de hukuksal reformlar ile başta yatırımlar olmak üzere Türkiye’nin üretim ve sanayileşme gücünün artması, parasal gücünün hak ettiği çizgiye oturması konusunda elden gelen ne varsa yapacaklarını söyleyen Kaan, “Ekonomisi güçlü olmayan bir ülkenin, diğer alanlardaki kazanımlarını koruyamayacağını bilinciyle, yeni bir istikrar, büyüme ve istihdam odaklı başlattığınız seferberlikte MÜSİAD olarak tüm imkân ve gücümüzle varız” diye konuştu.

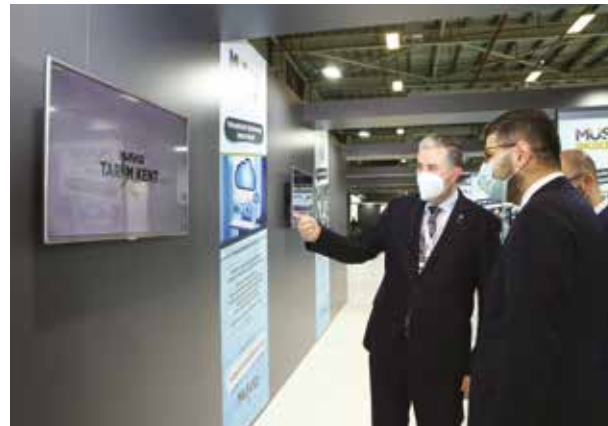


## MÜSİAD EXPO 2020’nin İlkleri

Fuarın ilklerinden olan Girişimcilik Alanı’nda, Türkiye’nin yeni yatırım gücü haline gelen projelerin sergilendiğini ve bu alanın ziyaretçiler tarafından oldukça ilgi çektiğini aktaran Kaan, aynı şekilde fuar kapsamında ziyaretçilerle buluşan Türk dünyasının haklı gururu elektrikli araçların da yoğun ilgiyle karşılandığının altını çizdi.

**MÜSİAD EXPO 2020’de ilk kez MÜSİAD tarafından projelendirilen ve yeni turizm kaynakları geliştirme ve turizm yatırımlarını çeşitlendirme projesi kapsamında, kamuya sunulan ve önemli ölçüde kendine taban bulan Karavan Turizmi girişimleri de sergilendi. Fuar-da yer alan MÜSİAD Vadisi’nde Akıllı Tarım Kent Projesi, Karavan Park Projesi, Pandemi (Sahra) Hastanesi ile MÜSİAD’ın Milli Üretim Üssü olacak Yatırım, Üretim ve Ticaret Üsleri projeleri başta olmak üzere MÜSİAD Future, MÜSİAD Innova, MÜSİAD Invest, MÜSİAD Akademi, 2023 YEREL ve MÜSİAD TIA markalarının da lansmanları yapıldı.**

**MÜSİAD EXPO’da tanıtımı yapılan MÜSİAD Yatırım, Üretim ve Ticaret Üsleri, KOBİ’lerin, yatırım, üretim ve ticaret olmak üzere her aşamada şartları düşünülmüş yaşam alanlarında bir kuluçka merkezi mantığı ile büyümesi için hayata geçirilmiş projeler. Her türlü afet ve olası yenilenen pandemi durumlarında tüm ihtiyaçların aynı ortam içinde sağlanacağı ve sağlıklı bir şekilde üretim ve ticaretin aksamadan devam edeceği üretim üsleri, işverenler ve emekçilerin aileleri ile birlikte rahatça yaşayabileceği birer yaşam alanlarını kapsıyor.**



# Türkiye’nin YILDIZ’ı Dünyanın Dört Bir Yanında PARLIYOR!

100’ü aşkın ülkeye  
3 milyar TL ihracat

130’dan fazla ülkede  
300’ü aşkın  
marka

75  
Milyar TL ciro

Türkiye’de 37  
12 ülkede toplam  
58 fabrika

65 bin  
çalışan







## IBF, 24'üncü Kez Dünya İş İnsanlarını Bir Araya Getirdi



**MÜSİAD EXPO 2020**, pek çok etkinliğe de ev sahipliği yaptı. Dünyanın dört bir yanından gelen sanayici ve iş insanlarının katıldığı 24'üncü Uluslararası İş Forumu - International Business Forum (IBF) "Virüs Ekonomisi" gündemini konuştu. Toplantılar boyunca, pandemi sonrası dünya düzeni masaya yatırıldı.



Dünyanın içinde bulunduğu bu zorlu zamanda düzenlenen ve ülke temsilcilerini, iş insanlarını ağırlayan forumda IBF Başkanı Erol Yazar yaptığı konuşmada; "Bugünün fotoğrafını iyi çekmezsek, teşhislerimizi doğru yapamazsak, tedaviyi yapamayız. Sektörel analizleri, bugünün ve yarının ne olacağı ile ilgili uzmanlarımızdan dinlemek yararlı olacaktır. Dünya hayatı hiçbir asırda görmediği büyük kriz haline dönmüştü. Dünyadaki istatistiklere baktığımızda her yıl 56 milyon kişi ölüyor. Şu anda bu hastalık nedeniyle ölümler istatistiki olarak %1,5 artmış. Dünyanın ekonomisi nasıl daralır diye baktığımızda, tek izahı var. Psikoloji bozulunca ekonomi de bozuldu" dedi.

## 4 Kıtadan da Ülke Var

Bugüne kadar çeşitli kurum ve kuruluşlarla toplam 193 anlaşma imzalayan MÜSİAD, MÜSİAD EXPO 2020 Ticaret Fuarı'nda 4 kıtadan 20 yeni kuruluşla da Uluslararası İş Birliği Anlaşması (MoU) imzaladı. Yeni imzalanan protokoller sayesinde Türkiye ile anlaşma imzalanan ülkeler arasındaki ihracatın ve ticaretin geliştirilmesi noktasında adımlar atıldı.

MÜSİAD EXPO 2020'de ikili ilişkileri geliştirmede uluslararası alanda ülkelerin ticaret ve ekonomi kuruluşları başta olmak üzere imzalanan "İyi Niyet Anlaşmaları/Mutabakat Zabitleri" karşılıklı iş birliği ve ticaretin gelişmesine önemli katkı sağlıyor.

Mutabakatın bulunduğu ülkedeki partner önemli bir ticari heyet, yatırım delegasyonu ya da ikili ticaret potansiyelini artırma girişimlerinde MoU ortağı kurumu da listesine alarak görüşmelere dahil ediyor. Aktif olarak kullandığı ikili, üçlü iyi niyet iş birliği anlaşmaları bu anlamda önemli bir köprü görevi görüyor.



## KAPAK KONUSU

MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komitesi bünyesinde yapılan MoU iş birliği anlaşmaları ile hedef kuruma ve üyelerine bu fırsatları oluşturacak karşı kanat kuruluşlarının belirlenmesi, bu kurumlarla MoU anlaşmaları imzalanması ve gelişmeleri takiben yapılacak görüşmelerle iş birliğini derinleştirecek organizasyonların planlanması hedefleniyor.

İmzalanan protokoller ile senede 2 kez olmak üzere MoU ortakları ile ayrı ayrı toplantı yapılmasına, MÜSİAD'ın düzenleyeceği sektörel bazlı iş gezilerinde bu kurumlardan destek alınmasına ve aynı zamanda onların heyetlerinin Türkiye'ye geldiğinde kendilerine destek verilmesine, üyelerin ülke hakkında edinmek istediği ticari bilgi hususlarındada tarafların birbirine yardımcı olunmasına, fiziki ve sanal olarak senede en az 1 kez kurum üyeleri arasında sektörel bazlı B2B çalışması yapılmasına, fuar, sektörel geziler, ülke özel günleri ve benzeri ticari hususta önem atfeden duyuruların karşılıklı üyelere duyurulması planlanıyor.

MÜSİAD EXPO 2020'de Tanzanya ve Lübnan'da Ticaret ve Tarım Odası'yla MoU anlaşması yapılırken, Pakistan'da İşveren Federasyonu ve Azerbaycan'da ülkenin KOSGEB'i olan KOBİA ile anlaşma imzalandı.

Fuar kapsamında ayrıca, Tacikistan, Gine ve Pakistan'da Sanayi ve Ticaret Odası, Bosna Hersek'te Dış Ticaret Odası, İran'da Türk İran Sanayicileri ve İş Adamları Derneği, Irak'ta Musul Ticaret Odası, Lübnan'da Global Yatırımcılar Derneği, Libya'da Libya İş Adamları Konseyi ve Misurata Serbest Bölge, Şili'de Santiago Ticaret Odası, Afganistan'da Afganistan Uluslararası Ticaret Odası, Türkiye Fahri Konsolosluk Derneği ile de anlaşma yapıldı. Ayrıca, Uruguay ve



Tunus da MOU anlaşması yapılan ülkelerden oldu. Bunun yanında 4 imzada GENÇ MÜSİAD'dan geldi bu kuruluşlarda Al Sharq Forum, Youth Impact, NYA ve Great Silk Way International Youth Union ile MoU protokolü imzalandı.

## "Bu Ağı Güçlendirmek İstiyoruz"

Farklı ülkeler ile Türkiye Cumhuriyeti arasında ekonomik, ticari, sosyal ve kültürel ilişkilerin geliştirilmesine yardımcı olan ve ülkenin tanıtımına en üst düzeyde katkı sağlayan fahri konsoloslukların, dış ticaret açılımı ve doğrudan yabancı yatırım çekilmesi konusunda da önemli katkıları olduğunun altını çizen MÜSİAD Genel Başkan Yardımcısı Mehmet Akif Özyurt, bunun farkında oldukları için son üç yıldır dünyanın dört bir yanında bulunan Türkiye Fahri Konsoloslukları'nı bir araya getiren bu zirveyi gerçekleştirdiklerini söyledi.







Bu anlamda MÜSIAD'ın ticari diplomasinin üssü haline geldiğini ve tüm dünyada elde edilen başarının bunu ortaya koyduğunu ifade eden Özyurt, "Ticari diplomasi stratejimizin geliştirilmesi anlamında bu toplantı çok önemli" diye konuştu.

Zirvede konuşan ve özellikle yaygın bir diplomatik misyon ağı olmayan ülkelerde fahri konsolosluk kurumuna daha çok önem verildiğini dile getiren MÜSIAD Üst Kurul Başkanı Fatih Keçebir "Türkiye bu anlamda çok şanslı. Ticari hacmi çoklu tedarikçi ağı gerektiren fahri konsolosları var. MÜSIAD Expo vesilesi ile bu ağı daha da güçlendirmek istiyoruz" dedi. Bu zirveyi ilk defa MÜSIAD EXPO kapsamında yaptıklarını hatırlatan MÜSIAD Diplomatik İlişkiler Komitesi Başkanı Zeki Güvercin de, dünyada 210 ülke olduğunu ve Türkiye'de 120 ülkenin fahri konsolosluğu bulunduğunu aktardı. Türkiye'nin de dünyada 100'e yakın fahri konsolosu bulunduğunu belirten Güvercin, önümüzdeki haftalarda Dışişleri Bakanlığı'nın bu konuda MÜSIAD'la adımlar atacağını da bilgisini verdi.

Zirvedeki konuşmacılardan biri olan Dışişleri Bakanlığı Konsolosluk İşleri Genel Müdürü Hatun Demirer, MÜSIAD'ın ticari ilişkiler geliştirecek böyle bir organizasyonu yapmasının çok değerli olduğunu aktardı.

İçinden geçilen zorlu süreçte fahri konsolosların üzerine düşen görevleri fazlasıyla yerine getirdiğini belirten Dışişleri Bakanlığı İstanbul Temsilcisi Büyükelçi Salih Murat Tamer'den sonra ise 30'a yakın fahri konsolos söz aldı.

## Fahri Konsoloslar Neler Anlattı?

Lesotho Fahri Konsolosu Yunus Ete, ülkenin Türkiye ile olan ilişkilerini güçlendirmek istediklerini belirtti.

Honduras Fahri Konsolosu ve Dünya Fahri Konsoloslar Derneği Başkanı Emre Ete ise, ülkeler arasındaki ilişkilerin ekonomik alanlar kadar siyasi ve sosyal alanda da güçlenmesinin hedeflendiğini hatırlatarak bu ülkelere doğrudan yatırım yapıp yatırım almanın önemine vurgu yaptı.

Afrika Fahri Konsolosu Tamer Taşkın, iki ülke arasındaki 2 milyar dolarlık ticari ilişkinin az olduğunu ve bunun artırılmasının zorunlu olduğunu söyleyerek ikili anlaşmaların artırılması gerektiğinin üzerinde durdu. Paraguay Fahri Konsolosu Cengiz Deveci ise ülke ile ticari ve diplomatik ilişkilerin geliştirilmesine müsait olduğunu söyleyerek şu hatırlatmayı yaptı:



 **KARANFİL GROUP**

World is Closer *With Us!*

الدنيا اقرب معنا



**444 0 576**





“Paraguay bir önceki hükümet büyükelçiliği Kudüse taşıdı. Yeni hükümetle yaptığımız çalışmalar ve bilgilendirmelerle tekrar Telaviv’e alındı büyükelçilik.”

İspanya Fahri Konsolosu Zeynel Abidin Erdem de, Türkiye-İspanya arasındaki ticari hacmin 12.8 milyar dolara ulaştığını aktararak, İspanya’nın ithalat ve ihracat makasının kapalı olduğu ender ülkelerden biri olduğunu hatırlattı.

Senegal İstanbul Fahri Konsolosu Emin Çakmak, Senegal’de gıda, tarım ürünleri, inşaat malzemeleri ve tekstil ürünlerinde ciddi bir potansiyel olduğunu altını çizdi.

Fahri Konsolosu Abdullah Yeşil, ülkenin ithalatı 18 milyar dolar olduğunu ve ülkede Çin hegemonyası bulunduğunu aktardı. Sürdürülebilir gıda güvenliği, imalat sanayinin artırılması, erişilebilir sağlık sistemi ve erişilebilir toplu konut alanlarında yatırım planları olduğunu dile getiren Yeşil, Türkiye’nin ülke ile ilişkilerinin iyi düzeyde olduğunu anlattı.

Dominik Cumhuriyeti Fahri Konsolosu Lalia Gonzalez, iki ülke arasında 60 milyonluk bir ticaret hacmi olduğunu söyleyerek, Dominik’te dış ilişkiler ve yabancı yatırımcılara önem verildiğini ve bu yıl itibarıyla büyük değişimler beklendiğinin üzerinde durdu.

Slovenya Fahri Konsolosu Başar Arıoğlu, 17 yıldır ülkenin fahri konsolosu olduğunu ve Avrupa’nın ortasındaki bu ülkenin Türk üretimlerinin Avrupa’ya açılması için önemli bir kapı olduğunu belirtti.

Online olarak zirveye katılan diğer fahri konsoloslar ise yaptıkları konuşmalarla temsil ettikleri ülkeleri ve bu ülkelerdeki ticaret hacmiyle ilgili bilgi verdiler.

## MoU Anlaşmaları Neden Önemli?

MÜSİAD EXPO 2020’de ikili ilişkileri geliştirmede uluslararası alanda ülkelerin iş adamları kuruluşları başta olmak üzere imzalanan ‘İyi Niyet Anlaşmaları/Mutabakat Zabtı’ karşılıklı işbirliği ve ticaretin gelişmesine önemli katkı sağlıyor.

Mutabakatın bulunduğu ülkedeki partner önemli bir ticari heyet, yatırım delegasyonu ya da ikili ticaret potansiyelini artıma girişimlerinde kurumu da listesine olarak görüşmelere dahil ediyor.

Aktif olarak kullandığı ikili, üçlü iyi niyet işbirliği anlaşmaları bu anlamda önemli bir köprü görevi görüyor.

MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komitesi bünyesinde yapılan MOU iş birliği anlaşmaları ile hedef kuruma ve üyelerine bu fırsatları oluşturacak karşı kanat kuruluşlarının belirlenmesi, bu kurumlarla MOU anlaşmaları imzalanması ve takiben yapılacak olan görüşmelerle iş birliğini derinleştirecek organizasyonların planlanması.



## KAPAK KONUSU

## MÜSİAD Dünya Genel İdare Kurulu (DGİK) EXPO 2020’de Yapıldı

MÜSİAD EXPO boyunca yapılan diğer bir etkinlik de MÜSİAD Dünya Genel İdare Kurulu’ydu. Toplantı, MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, T.C. Cumhurbaşkanlığı Yatırım Ofisi Başkanı Burak Dağlıoğlu, MÜSİAD Global Üst Kurulu Başkanı Mehmet Fatih Keçebir, Yerel Üst Kurulu Başkanı Ahmet Şekerli, MÜSİAD yönetim kurulu üyeleri, yurt içi ve yurt dışından şube başkanları ve temsilcilerin katılımıyla gerçekleşti.







## Azerbaycan, MÜSİAD EXPO 2020'de İşgalden Kurtarılan Karabağ'ın Yatırım Potansiyelini Tanıttı

Azerbaycan, 18-21 Kasım'da İstanbul'da düzenlenecek "MÜSİAD EXPO 2020 Ticaret Fuarı"nda Ermenistan'ın işgalinden kurtarılan bölgelerin ekonomik ve yatırım potansiyelini tanıtacak.

Azerbaycan fuarda, Ekonomi Bakanlığı ile Küçük ve Orta Ölçekli İşletmelerin Geliştirilmesi Ajansının (KOBİA) kuracağı "Karabağ Azerbaycan'dır" standında temsil edilecek. Standta, işgalden kurtarılan bölgelerin kültürel mirasını, ekonomik ve yatırım fırsatlarını yansıtan fotoğraf ve videoların yanı sıra Azerbaycan'ın endüstriyel potansiyeli ve rekabetçi ürünleri hakkında bilgiler yer alacak.

"Karabağ Azerbaycan'dır" standı, Karabağ'ın incisi sayılan Şuşa şehrindeki tarihi Yukarı Gövhər Ağa Camisi şeklinde dizayn edildi.

KOBİA Başkanı Orhan Memmedov yaptığı açıklamada, topraklarını işgalden kurtaran Azerbaycan'da ülke tarihinin en unutulmaz döneminin yaşandığını söyledi.

Yaklaşık 30 yıldır Ermenistan tarafından işgal edilen toprakların kurtuluşunun Azerbaycan'ın yanı sıra dost ve kardeş Türkiye'de de büyük sevinçle karşılandığını hatırlatan Memmedov, "Kurtarılan topraklar Azerbaycan için sadece manevi, tarihi ve kültürel değeri temsil etmekle kalmıyor, aynı zamanda zengin ekonomik potansiyele ve büyük yatırım fırsatlarına da sahip. Bu alanlar zengin yeraltı ve yer üstü kaynaklara, madenlere ve turizm potansiyeline sahiptir. Maalesef son 30 yılda Ermenistan bu bölgelerdeki altyapıyı tahrip etti, zengin doğal kaynaklarımızı talan etti." dedi.

Memmedov, kurtarılan topraklarda hayatın ve ekonominin canlanacağını, altyapının yeniden kurulacağını, devletin burada iş ve yatırım için gerekli koşulları oluşturacağını bildirdi.

Kurtarılan toprakların zengin doğal kaynaklarının Azerbaycan'ın kalkınmasına, halkın refahına hizmet edeceğini, ülkenin gücüne güç katacağını vurgulayan Memmedov, şunları söyledi:

"Azerbaycan'da faaliyet gösteren yabancı şirket sayısı ve petrol dışı sektöre yatırım açısından Türkiye ilk sırada yer alıyor. İşgalden kurtarılan bölgelere yatırımda da kardeş ülkenin ilk sırada yer alacağına eminim. Türk iş adamlarının, işgalden kurtarılan Azerbaycan topraklarında gerçekleştirilecek kalkınma projelerinde, iş kurma ve istihdam yaratmada aktif rol almalarını bekliyoruz. Ülkemiz için tarihi bir dönemde, KOBİA olarak işgalden kurtarılan Azerbaycan topraklarının ekonomik potansiyelini ve yatırım fırsatlarını MÜSİAD Expo 2020'de sunmaktan büyük mutluluk ve gurur duyuyoruz. Standımızın ziyaretçi ve iş adamları tarafından ilgiyle karşılanacağına inanıyoruz."



# Sorumluluk Sizde Çözüm Bizde.

## Kişisel veri nedir, nasıl korunur?

İşletmenizi, uyumu zorunlu kılınan Kişisel Verilerin Korunması Kanunu'na uygun hale getiriyoruz. Hızlı ve güvenli çözümler için bizi arayın.

Abide-i Hürriyet Caddesi No:158  
Biz Cevahir İş Merkezi K:1 Şişli / İstanbul

Telefon: 0 212 416 77 40  
Faks: 0 212 416 77 43  
kvkk@altintaskvkk.com  
www.altintaskvkk.com

ALTINTAŞ  
**KVKK**  
DANIŞMANLIK





## GÖRÜŞ



### Abdülkadir SİCAKYÜZ

MÜSİAD KOBİ Geliştirme & Markalaşma Komitesi Başkanı  
AGS GLOBAL Araştırma Kurucu Ortağı

# MÜSİAD EXPO 2020

## Yeni İş Bağlantılarının Merkezi Oldu

2019'un Aralık ayında Çin'in Wuhan kentinde başlayan Covid 19 salgını olağandışı bir hızla küresel gündeme yerleşirken tüm dünyada sadece "sağlık sorunu" olmaktan çıkarak küresel bir ekonomik soruna dönüştü.

Salgına karşı alınan önlemlerle birlikte turizm, havacılık, gastronomi gibi kritik sektörlerde faaliyetlerin neredeyse tamamen durma noktasına geldiği, yine birçok sektörde üretimlere ara verildiğini hep birlikte gözlemledik.

Ülke ekonomisinin içinde bulunduğu bu dar boğazdan çıkış için iyi bir fırsat olabilecek MÜSİAD EXPO 2020 Fuarı 18-21 Kasım 2020 tarihleri arasında İstanbul TÜYAP Fuar Merkezinde gerçekleştirildi.

Fuar kapsamında AGS GLOBAL Araştırma olarak 694 Yerli ve Yabancı Ziyaretçi, 182 Stand Katılımcısı olmak

üzere 826 kişi ile yüz yüze görüşme gerçekleştirilerek MÜSİAD EXPO'dan memnuniyet ve beklentilerini ölçtük.

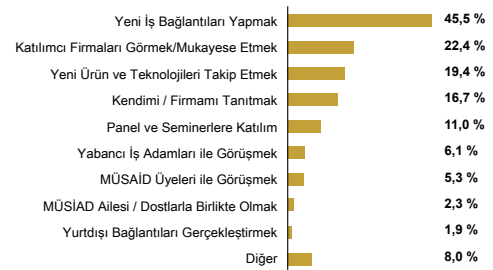
Araştırmamıza katılan yerli ziyaretçilerin %70 gibi büyük bir bölümü ve yabancı ziyaretçilerin %64,3'ü MÜSİAD üyesi olmadıklarını belirtmişlerdir. Bu veriden yola çıkarak MÜSİAD EXPO'nun geniş bir yelpazede Türk iş dünyasının buluşma noktası olduğunu rahatlıkla söyleyebiliriz.

Araştırmaya katılan yerli ve yabancı ziyaretçilere katılım amaçları sorulduğunda ilk sırada "Yeni İş Bağlantıları Yapmak" olduğu gözlemlenmiştir. Fuar süresince 2.100'ü yabancı ziyaretçi olmak üzere 15.000'in üzerinde fiziki ziyaretçi çeken MÜSİAD EXPO, üye olsun olmasın geniş bir kitlenin "Yeni İş Bağlantıları Yapmak" üzere ziyaret ettiği önemli ticaret merkezi olmayı başarmıştır.

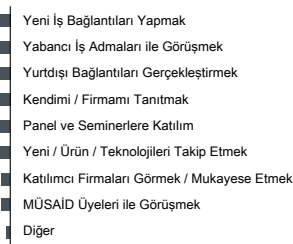
### KATILIM AMACI

MÜSİAD EXPO'ya katılım amacınızı belirtir misiniz?

#### YERLİ ZİYARETÇİ - N:526



#### YABANCI ZİYARETÇİ - N:168

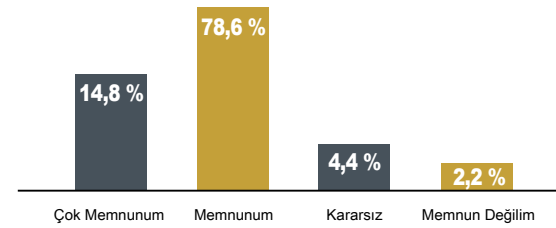


Araştırmaya katılan yerli ve yabancı ziyaretçilerin ortak amacı yeni iş bağlantıları yapmaktır.

### Fuardan Memnuniyet Üst Seviyelerde

Araştırmaya katılan ziyaretçilere MÜSİAD EXPO'dan Genel Memnuniyetleri sorulduğunda, Fuarın Genel Kalitesi, Sunulan İş Bağlantıları, Katılımcı Sayısı ve Kalitesi, Aranılan Ürüne ve Hizmete Erişim gibi faktörlerde memnuniyetin üst seviyelerde olduğunu gözlemledik.

### GENEL MEMNUNİYET ORTALAMASI 4,1 / 5

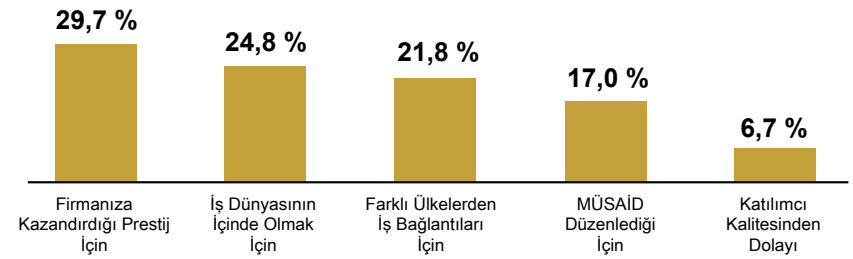


MÜSİAD EXPO'dan Genel Memnuniyetin ise **5 üzerinden değerlendirildiğinde 4,1 puan** olarak memnuniyetin yüksek olduğu görülmektedir.



Araştırma kapsamında görüşülen **yerli ve yabancı katılımcı firma** temsilcileri MÜSİAD EXPO'dan büyük oranda memnun olduklarını belirtmişlerdir.

Katılımcıların **%93,4'ü** memnuniyetlerini dile getirirken memnun olmadığını belirtenlerin oranı ise sadece %2,2'dir. Memnuniyet genel ortalaması ise 5 Puan üzerinden 4,1 olarak karşımıza çıkmaktadır.



MÜSİAD EXPO'ya gelecek fuarda da tekrar katılmak isteyen firma temsilcileri;

**% 29,7** ile MÜSİAD EXPO'nun

Firmalara Prestij Kazandırdığını,

**% 24,8** ile İş Dünyasının İçinde Olmak İstemeleri,

**%21,8** ile Farklı Ülkelerden İş Bağlantıları Olanağı

ilk 3 sırada yer alan unsurlar olarak

belirtilmiştir.

### MÜSİAD EXPO'nun Yıldızları

Yerli ve yabancı ziyaretçilere EXPO kapsamında hangi firmaların standlarını beğendikleri sorulduğunda ise; Yerli ziyaretçilerin en fazla ÜLKER, BMC ve TOGG standlarını beğendiklerini,

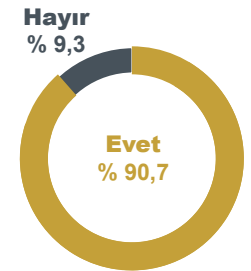


Yabancı ziyaretçilerin ise en fazla ilgi gösterdikleri firma standlarının BMC, FUZUL ve KAANLAR olduğu gözlemlenmiştir.



### Katılımcılar Gelecek Fuarı Tekrar Katılmak İstediklerini Belirttiler

Yerli ve yabancı fuar katılımcılarına 2 yıl sonra tekrar gerçekleştirilecek olan MÜSİAD EXPO'ya katılım talepleri sorulduğunda %90,7 gibi çok büyük bir bölümü tekrar katılacaklarını belirtmişlerdir.







## DEĞERLENDİRME

# COVID-19 Sonrası Dünyada ve Türkiye’de Fuarçılık

**Pandemi sonrasında yapılan en büyük fuar olan MÜSİAD EXPO 2020’nin pandemi döneminde ticaret üzerinde oluşturduğu olumlu havaya vurgu yapan Tüyp Genel Müdürü İlhan Ersözlü, yeni dönemde fuarcılık sektörünün gelişimine ilişkin değerlendirmelerde bulundu**

**İlhan ERSÖZLÜ**  
TÜYAP Genel Müdürü

Pandemi nedeniyle daralan dünya ticaretinin en fazla etkilediği sektörlerden biri fuarcılık oldu. Pandeminin pik yaptığı dönemde dünyada yüzde 80 oranında daralan fuarcılık sektörü, Haziran ayından sonra toparlanmaya başladı. Buna rağmen fuarcılık sektörünün “altın yılı” olarak kabul edilen 2019 yılındaki rakamlara erişmesinin 2023 yılını bulacağı öngörülmektedir.

2019’da 180 ülkede 32 bin fuar düzenlendi. Bu fuarlara 4,5 milyon firma katılırken, 500 milyondan fazla kişi ziyaret etti. Türkiye’nin dünya fuarcılık sektöründeki payı yüzde 1,2 olurken, sektör ise toplam 3,5 milyar dolarlık bir iş hacmine ulaşmıştı. 2020 yılına iyi bir başlangıç yapan fuarcılık sektörü, pandeminin kontrol edilemez seviyelere gelmesiyle birlikte büyük bir darbe aldı. Dünya Fuarçılık Örgütü’nün barometre araştırmasına göre, Mayıs ayında sektörde işlerin normal gittiğini söyleyenlerin oranı yüzde 5’in altına düşerken, Kasım ayında aynı soruya olumlu yanıt verenlerin oranı yüzde 30’a çıktı.

Türkiye, fuarcılıkta işlerin hızlı toparlandığı ülkelerden biri olmaktadır. Dünya Fuarçılık Örgütü’nün araştırmasına göre fuarcılıkta toparlanma Uzakdoğu’dan, Çin’den başladı. Rusya’yla devam eden toparlanmaya, ülkemiz de eklendi. Türkiye, fuarcılıkta kapılarını hızlı açan ülkelerden biri oldu. Bu anlamda avantajlıydık. Tüyp Fuarçılık Grubu olarak Ekim ve Kasım aylarında düzenlediğimiz fuarlara yurt dışından çok yoğun ilgi oldu. Çünkü insanların iş yapmaya ihtiyacı var; elbette iş yapacak platformu sağlayan ülkeye gidecekler.

Pandemiyle birlikte biz de firma olarak dijital uygulamalarla zenginleştirilmiş fiziki fuarları destekleyici hibrit fuarcılığa yöneldik. Çünkü bir anlamda artık fuarcılık sektörünün dijitalleşmesi kaçınılmazdır. Biz bu yeni süreçte kendimizi en iyi şekilde “yeni normal”deki fuarlara hazırlayarak geçirdik. Burada birinci önceliğimiz fuarlara adım atacak katılımcı ve ziyaretçilerimizin sağlığını korumaktı. Türk Standartları Enstitüsü’nün “COVID-19 Hijyen, Enfeksiyon Önleme ve Kontrol Belgelendirme Programı” şartlarını yerine getirerek, TSE COVID-19 Güvenli Hizmet Belgesi almaya hak kazanan ilk ve tek fuarcılık şirketi olduk. Bundan sonra da fuarlarımızı sadece mekânla ve zamanla sınırlamamak için neler yapabileceğimiz konusunda kafa yorduk. Zaten 2015’ten beri dijitalleşme çalışmaları yapıyorduk; bu dönemde hızlandırdık, hibrit fuarcılığa odaklandık.

Biz, Sanal ve hibrit fuarcılığı biraz daha farklı ele alıyoruz; fiziksel ayağı da olan “hibrit” fuarlar düzenliyoruz. Fuarlarımızı, belirlediğimiz tarihte yapıyoruz; ama katılımcı firmalara kendilerini dijital ortamda temsil edebilecekleri sanal bir alan sunuyoruz. Hayata geçirdiğimiz “MyTüyp” platformu altında firmaların profil sunmalarını, kendilerini ve ürünleri tanıtmak şeklinde bir varlık oluşturmalarını sağlıyoruz. Fuar bitse dahi ziyaretçilerle katılımcıların yıl boyu iletişim ve etkileşim içinde olmalarına olanak sağlıyoruz. “Neden



fuarları tamamen sanala taşımıyorsunuz?’ dersiniz, şöyle cevap veririm; yüz yüze iletişimin yerini hiçbir şey tutmuyor!

Pandemi sonrasında yapılan en büyük fuar olan, hem katılımcı hem ziyaretçilerden yoğun ilgi gören MÜSİAD EXPO 2020’de 4 gün boyunca Avrupa, Asya-Pasifik, Avrasya, Afrika ve MENA ülkeleri başta olmak üzere, 102 ülkeden 15 bine yakın ziyaretçiyi ağırladık. “Küresel Ticaret Burada” sloganıyla gerçekleştirdiğimiz fuarda, 50 ülkeden 2000 alım heyeti fuarımıza katıldı.

EXPO, 2020 yılında sadece pandemi dönemindeki en geniş katılımlı fuar olarak anılmadı; aynı zamanda pek çok ilki gerçekleştirerek de güçlü marka imajını sağlamlaştıran fuar, 6 salonda 70 bin metrekarelik alanda gerçekleştirildi.

MÜSİAD EXPO, İstanbul Tüyp Fuar ve Kongre Merkezi’nde pandemi kurallarına ve TSE COVID-19 Güvenli Hizmet standartlarına uygun şekilde yapıldı. MÜSİAD EXPO, son çeyrekteki ilk hibrit fuar olma özelliğiyle, sanal ortamda da katılımcı ve ziyaretçilerini ağırladı. Fuar kapsamında ayrıca, alım heyetleri Tüyp Palas’ta ağırlandı.

Maske, mesafe, temizlik kuralını hiçbir şekilde göz ardı etmeden yürütülen organizasyonda tüm katılımcı ve ziyaretçileri hassas kontroller sonrasında içeri aldığımızı ve fuar alanında temassız teknolojiler kullandığımızı ayrıca vurgulamak istiyorum.

Fuar sonrası yaptığımız anket sonuçlarına göre katılımcılarımızın yüzde 89’unun fuardan memnun olduğunu ve yine katılımcılarımızın %96’sının bir sonraki fuara katılmayı düşündüklerini tespit ettik. Aldığımız bu sonuçlar bizi çok memnun etti ve şimdiden 2022 fuarı hazırlıklarına hızlıca giriş yaptığımızı belirtmek isterim. Bu vesile ile yeniden, Tüyp Fuarçılık Grubu yönetimi adına MÜSİAD EXPO 2020 Fuarı iş birliği için Müstakil Fuarçılık ve MÜSİAD yönetimine teşekkür ederim.







## DEĞERLENDİRME



**Hıfsi SOYDEMİR**

MÜSİAD Dış Ekonomik İlişkiler Komitesi ve EXPO Başkanı

# MÜSİAD EXPO 2020 RUHUNA UYGUN DÖRT DÖRTLÜK BİR FUAR OLDU

**Pandemi nedeniyle tüm dünyada yaşanan karamsarlık, belirsizlik ve değişkenliğe bağlı olarak fuarlar iptal edilirken MÜSİAD, değişime ilk refleksini verdi; Türkiye’de ilk defa hem fiziksel hem de sanal olarak icra edilecek olan “Hibrit Fuar”ın yapılmasına karar verilip hemen gerekli çalışmalara başlandı.**

MÜSİAD fuarları, dünyadaki 11.000’i aşkın üyemiz için çok farklı anlamlar taşır; “Medine Pazarı” Anlayışı tabii ki bunların temelini oluşturur. İki yılda bir düzenlenen bu fuarlar; üyelerimiz için bir tanışma, helalleşme, hasret giderme, istişare etme ve ticaretin yoğun olarak yaşandığı yerlerdir. Zira MÜSİAD’lılar olarak bizler, batı zihniyeti gibi maddeyi değil, insanı merkeze alan bir zihniyetin temsilcileriyiz. 18-21 Kasım 2020’de 18’inci düzenlenen MÜSİAD EXPO 2020 ile bu hey-

can, fuarımızın yeni adresi olan İstanbul TÜYAP Fuar ve Kongre Merkezi’nde tekrar yaşandı.

MÜSİAD olarak Mayıs 2020’de pandeminin henüz başında yayınladığımız **“COVID Sonrası Global Bakış” isimli raporumuzda**, COVID-19’u bir salgın hastalıktan ziyade, insanların yaşama alışkanlıklarının, üretim yöntemlerinin ve bireysel düşünce sistematiplerinin değişeceğinin bir sinyali olarak gördüğümüzü beyan etmiştik. Böylelikle, **hastalık ile ilgili aşı dâhil tüm önlemler alınsa bile değişimin artık geri dönüşlemez bir yola girdiğini fark ettik. Öyle ki oyunun kurallarının değil, oyunun kendisinin değiştiğini işaret ederek pozisyon almaya ve üyelerimizi yönlendirmeye başladık.**

Değişimin her zaman öncüsü olan MÜSİAD’ımız; pandemi nedeniyle tüm dünyada yaşanan karamsarlık, belirsizlik ve değişkenliğe bağlı olarak fuarlar iptal edilirken, değişime ilk refleksini verdi. Bu çerçevede kollarını sıvadı ve 6 ay sonra yapılacak fuarı iptal etmek yerine, Türkiye’de ilk defa hem fiziksel hem de sanal olarak icra edilecek olan “Hibrit Fuar”ın yapılmasına karar verilip hemen gerekli çalışmalara başlandı.



Katılımcı üyelerimizin açmış olduğu stantlar, B2B organizasyonları vb. iş insanlarının ekonomik iş birliği başlığında bir araya geldiği ortamlar oldu. Sosyal mesafe ve maske kurallarının gerçekten tüm katılımcı ve ziyaretçiler tarafından benimsenmesi bizleri mutlu etti.

“Pandemide kontrollü bir yaşam, kontrollü bir üretim ve kontrollü bir ticaret nasıl yapılmalıdır” noktasında EXPO 2020, özellikle İslam âlemine örnek teşkil etmiştir. MÜSİAD Vadimiz, EXPE 2020’de bir Hall’ü tamamen doldurarak üyelerimizin göğüslerini kabartmıştır.

Virüs ekonomisinin konuşulduğu IBF(International Business Forum)’te ve tüm dünyanın değişik yerlerinden gelen 300’e yakın başkanlarımız ile icra ettiğimiz Dünya Genel İdare Kurulu (DGİK) toplantısında tüm başkanlarımız, yaşadıkları ülke ve bölge hakkında her türlü enformasyonu cömertçe paylaştılar. MÜSİAD tarafından, ortak havuzda biriktirilen bu enformasyonlar harmanlanıp işlenerek bilgiye dönüştürüldü. Akabinde, üyelerimizin ve ilgili makamların istifadesine sunulacak bir görev icra edildi.

Çeşitli üniversitelerimizin stant açmalarına imkân sağlayarak, bilim ve iş insanlarının birbirinden istifade edecekleri bilimsel iş birliği ortamları oluşturuldu. İş âlemi, bilim insanlarının bilgisinden istifade ederken, bilim insanları ise reel piyasanın adeta laboratuvar ortamında iş âleminin tecrübe ve sezilerinden yararlandılar.

Teknopark ve Start-Up’lar için tahsis ettiğimiz stantlarda, çoğunlukla gençlerimizin yeni projeleri görücüye çıktı. Melek yatırımcı, çözüm ortağı ve finansal destek arayışında olan girişimcilerimizin iş âlemiyle buluşmaları sonucunda yeteneksel iş birliği herkesi ziyadesiyle memnun etti.

Tabii ki paylaşmanın ve yardımlaşmanın asli vazifemiz olması bilinciyle sosyal yardım derneklerini

ve vakıfları da ihmal etmedik. Öncelikle uluslararası alanda sosyal faaliyet gösteren vakıf ve derneklere stant açma imkânı sunarak sosyal iş birliği ortamları da sağlanmış oldu.

Özellikle tedarik zincirindeki çeşitlendirme arzusu ve Avrupa’daki üretim tesislerinin çalışmaması, fuarımızdan beklentileri artırmıştır.

Pandemiden dolayı sadece gerçekten ihtiyaç sahibinin ziyaretçi olarak geldiği EXPO ticaret fuarımızda 2000’den fazla yurt dışı, 15.000 toplam ziyaretçi ağırlandı. Çok rafine edilmiş bu ziyaretler, katılımcıların ziyadesi ile mutlu olmalarını sağlamıştır.

Cumhurbaşkanımız Sayın Recep Tayyip Erdoğan’ın İslam Dünyasına vereceği ekonomik mesajları genellikle MÜSİAD kürsülerinden vermesi (EXPO, Genel Kurul, İftar vb.) hem bizlere sorumluluk yükler hem de çalışma heyecanı verir. EXPO20’de de böyle oldu. Cumhurbaşkanımızın kürsüden verdiği ödevler doğrultusunda, yurt dışı şubelerimizin olduğu yerlerdeki ticaret hacmimizin artırılması, DEİK, TİM ve SİAD ile iş birliği içerisinde hareket edilmesi ve çevrimiçi ticaretin yaygınlaşacağı önümüzdeki günlerde Afrika bölgelerinde garantör olarak inisiyatif alma MÜSİAD’ımızı çalışma projeleri arasına girmiştir.

Böylelikle EXPO20’de, ekonomik, bilimsel, sosyo-kültürel ve yetenek olmak üzere dört farklı alanda iş birliklerini önceleyerek dört dörtlük MÜSİAD ruhunu yansıtan bir fuar icra etmemizi sağlayan Rabbimize şükürler olsun.

Hem katılımcı hem de ziyaretçi üyelerimizin tüm hazırlık ve icra aşamalarında bizlere verdiği çalışma he-







yecanının ve cesaretinin yanı sıra çok tecrübeli ve yetkin bir ekiple çalışmak benim en büyük avantajlarım arasında idi. MÜSİAD'ımızın görünmez kahramanları olan profesyonel kadro, bu süreçte gerçekten Atom Karınca gibi çalıştı. Yeni partnerimiz TÜYAP iseengin tecrübeleri ve imkânları ile hem bize güven verdi hem de işlerini profesyonelce yaparak üye memnuniyet anketlerimizin güzelleşmesine katkı sağladılar. Hem profesyonel kadromuza hem de partnerimiz TÜYAP kadrolarına teşekkürü borç bilirim.

Fuarda beni en çok etkileyen hatıramla sözlerimi tamamlamak istiyorum. Fuarımızın ikinci günü, stant ziyaretlerim esnasında Konya şubemizin en yaşlı üyelerinden olan YMM (Yeminli Mali Müşavir) Bahattin Dumancı Bey'i gördüm. Yanında yardımcısı ile birlikte, her sene olduğu gibi MÜSİAD stantlarını ziyarete gelmişti. Özellikle yanıma geldi ve Fuarı icra ettiğimiz için

tebrik ve teşekkürlerini ilettili. Elinde asası olduğu halde yürümekte zorlanan üstada şunu söyledim; "Üstadım ortalıkta COVID tehdidi var keşke zahmet buyurmasaydınız". Üstadın verdiği cevap, bana yeniden MÜSİAD ruhunu canlandıran enerjiyi verdi; "Hıfı kardeşim, MÜSİAD'ımızın ilk kurulduğu yıllardaki icra ettiği fuarlara her türlü imkânsızlara rağmen korkmadık geldik ve MÜSİAD'ımızı yalnız bırakmadık; 28 Şubatın, cuntanın her türlü tehdidine rağmen korkmadık geldik, MÜSİAD'ımızı yalnız bırakmadık. Şimdi COVID'den mi korkacağız da gelmeyeceğiz. Maskemizi takarız, önlemimizi alırız, fuarımıza da geliriz yine MÜSİAD'ımızı yalnız bırakmayız bismillah."

Üstat, fuarımızdan yaklaşık 40 gün sonra vefat etti. Rabbim bizlere MÜSİAD emanetine sahip çıkmayı nasip etsin, üstada rahmeti ile muamele etsin. Âmin.



# SANT RALL

communication  
station

**PAZARLAMA  
DİSİPLİNLERİNİN  
BİRBİRLERİNDEN AYRI  
DÜŞÜNÜLEMEECEĞİNE  
İNANIRIZ. SEKTÖRÜ VE  
MARKANIZI TANIR,  
SORUNLARINIZI ANLARIZ.**

**TÜM PAZARLAMA VE  
İLETİŞİM İHTİYAÇLARINIZI  
TEK SANTRALDE ÇÖZERİZ.**

İş dünyasının gereklerini bilen, sektörü tanıyan ve pazarlama ihtiyaçlarını anlayan iyi bir kreatif ajansla çalışmak tüm markaların hakkı. Sektörün ve özellikle marka tarafının içinden gelen tecrübeli yönetim kadromuz ve global deneyime sahip kreatif ekibimizle etkili pazarlama ve iletişim çözümlerimizle yanınızdayız.

# BİZ SANT- RALL- İZ

Levent Mah. Levent Cad.  
Yasemin Sokak No:16 D:2  
34330 - Beşiktaş / İstanbul

+90(530)407 92 24  
info@santrall.org





GÖRÜŞ



**Fatih UYSAN**

MÜSİAD Medya ve Kültür Ekonomileri Komitesi Başkanı  
Yeniletişim Ajans Başkanı

# Pandemi Süreci ve sonrasında Değişen İletişim

**Yaklaşık bir yıldır hayatımızın bir gerçeği olan pandemi, bize zaman zaman unuttuğumuz bağlarımızın ve değerlerimizin önemini daha iyi hatırlattı. Evimiz, ailemiz, dostlarımız, arkadaşlarımız... Peki, unuttuğumuz iletişimimize dair süreçleri nasıl düzelterek?**

İletişim, birçok disiplini kendi içinde barındıran bir alan. Yatay olarak tüm alanlara dokunurken, dikey olarak da tüm evre ve katmanlarda en önemli etkilicilerden biri. Türkiye'de bir zamanlar iletişim, reklam yapmak olarak algılandı ve uygulandı. Şimdilerde ise sadece medya ilişkileriyle sınırlandırıldığını görüyoruz. Oysa gerçekte, iletişimin çok az bir bölümünün eylemi medya ilişkileridir.

Biz; global olarak bulunduğumuz her ortamda, iletişimi mümkün olan en geniş anlamıyla değerlendiriyoruz. Bu nedenle, stratejiye özel vurgu yapıyoruz. Stratejisi olmayan iletişimin sonucunun da olamayacağına inanıyoruz.

İletişim yaparken, sürekli değişim deriz. Ancak, hizmetlerimiz değişime kapalı. Yol arkadaşlığı yaptığımız tüm paydaşlarımıza "değişim iletişimi"ni olmazsa olmaz olarak öneriyoruz. Değişim iletişimini, temel olarak, iletişim çabalarının gelişen ve değişen iletişim şekillerine düzenli uyulanması olarak tanımlıyoruz.

Pandemi ile birlikte farklılaşan bir diğer konu ise "risk ve kriz iletişimi". Günlük iletişimi bir şekilde hemen herkes yürütüyor. Ancak, gerçek iletişim kriz ile başlıyor. Bu nedenle, yol arkadaşlarımızın iletişim alanında risklerini belirliyoruz. Gerektiğinde risklerinin



iletişimini de yaparak, krize dönüşecek konuları azaltıyoruz. Kriz zamanları için ise, doğru iletişim planı ve global tecrübemizle yürüttüğümüz kriz yönetimi ile süreci hasarsız atlattırma çalışıyoruz.

**Pandemi geldi, yaşıyoruz ve geçiyor, geçecek. İletişimin bazen susmak, bazen dokunmak ve genellikle dinlemek olduğunu anlamamız gerektiğinin farkına vardık değil mi?**

**Her şey değişti, dediğinizi duyar gibiyim. İletişim değişmiyor. Yaşayan bir süreç olan iletişimi biz, yaşayarak öğreniyoruz.**

Pandemide kendimize tuttuğumuz ayna bize, yakınımızdaki fark edemediğimiz hemen hemen herkes ile iletişimimizin eksik olduğu gerçeğini gösterdi. Sohbet ediyorduk, dertleşiyorduk. Fakat hepsinin tek taraflı konuşmalar olduğu ortaya çıktı. En yakınımızı bizim tarafımıza çekmek için yaptığımız konuşmaların, dostum dediğimize kendi benliğimizi ezmemesi için kurduğumuz cümlelerin aslında birer iletişim aracı olmadığını fark etmedik mi? Çocuklarımızla iletişimimizin olmadığını acı acı hissettik değil mi? Biz, en yakınlarımızla iletişim kuramamışız. Müşterimizle, tedarikçimizle, çalışanımızla nasıl kuracaktık?

Markamızın, ürünümüzün, hizmetimizin, şirketimizin, sektörümüzün, kendimizin, üst yöneticimizin, çalışanlarımızın iletişimini nasıl yapıyoruz? Dünyada hep bir içecek markasının reklama yaptığı harcamayı konuşur dururuz. Oysa, reklama harcadığı bütçenin neredeyse 1,5 katını iletişim için harcadığını ve aslında bu yüzden pazarın lideri olduğunu hiç görmeyiz.

Pandemi ile Türkiye önemli bir atak yaptı. Büyük ihracatlar yaptık. Katma değer arttı mı? Yalnızca belli alanlarda sınırlı kaldı. Hatta bir çok alanda da düştü. Neden mi? Doğru iletişim bütçesi harcamadığımız için. İletişim diye advertoriala sıkıştığımız ve bundan mutlu olduğumuz için.

Bundan artık hepimiz eminiz ki pandemi süreci ve özellikle pandemi sonrası iletişim daha da önemli olacak. Siz sıradan mı olacaksınız, yoksa doğru iletişimi yaparak liderlik için mi savaşıacaksınız? Bunun kararını şimdiden vermek zorundasınız...







## DOSYA

# Bugünü ve Geleceğiyle Katılım Finans Sistemi: Sektördeki Rolü, KOBİ'lerin Finansmanı, Covid-19 Etkisi ve 2021 Beklentileri

Faizsiz finans sisteminin toplam varlıkları küresel ölçekte 2,5 trilyon dolar düzeyine ulaşırken, ülkemizde faaliyet gösteren katılım bankaları da uyguladıkları faizsiz finansman teknikleriyle milli ekonomimize verdiği desteği her geçen gün artırmaktadır.

2025 yılı itibarıyla yüzde 15'e ulaşması hedeflenen katılım bankacılığının pazar payının, faizsiz finans alanında toplumsal ihtiyaçlara daha fazla cevap verebilecek duruma gelmesi beklenmektedir.

Bu noktadan hareketle hazırladığımız dosyamızda; Türkiye Katılım Bankaları Birliği ve katılım finans sisteminin diğer temsilcileri, ülkemizde faizsiz finans sisteminin mevcut durumunu ve gelecek projeksiyonlarını, KOBİ'lerin finansmanında katılım bankalarının rolünü ve Covid-19'un katılım bankacılığı üzerindeki etkisini değerlendirdiler.





DOSYA

# Türkiye'yi İslami Finans Merkezi Yapma Konusunda Girişimlerimizi Sürdüreceğiz

**Katılım bankalarına 3 kamu katılım bankası eklendi.  
Biz, kamu katılım bankalarının gelecek dönemde sektörün büyümesine  
daha büyük katkı vereceğini düşünüyoruz.**

**Osman AKYÜZ**

Türkiye Katılım Bankaları Birliği Genel Sekreteri

Türkiye'de katılım bankacılığı sektörünün sağlıklı ve sürdürülebilir şekilde gelişmesi için faaliyetler gösteren **Birliğimiz katılım bankacılığı sektörü pazar payının 2025 yılı itibarıyla %15'e ulaşması ve sektörün dünya standartlarında finansal ürün ve hizmet sunar hale gelmesi vizyonuna sahiptir.** Birliğimizin önemli bir sorumluluk alanı da katılım bankacılığı prensiplerine uygun mevzuat, standart ve düzenlemeleri geliştirmektir. Bu anlamda 2018 yılında katılım bankalarının sunduğu veya sunmayı planladığı ürün ve hizmetlerin katılım bankacılığı ilke ve standartlarına uygunluğunu denetlemek ve değerlendirmek amacıyla Merkezi Danışma Kurulu kurulmuştur. Kurul katılım bankalarında farklı uygulamalarla kullanılan ürün ve hizmetlere ilişkin standartların oluşturulmasını hedeflemektedir. Katılım bankaları müşterilerini tereddüte düşürebilecek olan uygulama farklılıklarının ortadan kaldırılması, bu standartların oluşturulmasıyla mümkün olacaktır. Bunun dışında katılım bankacılığı ilke ve standartlarına uygun mevzuat düzenlemeleri ve yönetmelik değişiklikleri ile ilgili çalışmalarımıza devam etmekteyiz. Ayrıca, katılım bankacılığının akademik birikiminin artırılması için bu alanlarda yüksek lisans ve doktora yapan öğrencilere burs desteği sağlamaktayız. Çeşitli üniversitelerde yapılan İslam Ekonomisi ve Finansı ile ilgili konferanslara destek olmaktadır. Sektörün tanıtımı ve daha iyi anlaşılabilmesi adına reklam ve tanıtım çalışmalarına devam ediyoruz.

TKBB 2015 -2025 Strateji Belgesi içerisinde stratejik hedeflerimizin altında yer alan mevzuat, ürün çeşitliliği, eğitim, iletişim alanlarında sorumlu paydaşlar ile koordineli biçimde çalışarak eylemleri büyük oranda tamamlamış bulunmaktayız. Eylemler kamunun desteği ve diğer paydaşların da özverili katkılarıyla sırayla hayata geçirildi, geçiriliyor. 2015 – 2025 Stra-



teji Belgesi'nde yer alan; Sektörel Strateji ve Algı, Ürün Çeşitliliği ve Gelişimi, Eğitim İnsan Kaynakları ve Sertifikasyon, Kurumsal İletişim Algı ve İtibar başlıkları altında birçok eylem sorumlu paydaşlarla birlikte hayata geçirilmiştir. Ayrıca yine ilgili kamu otoriteleri ile yürütülen çalışmalar neticesinde katılım bankacılığına özgün birçok ürünün mevzuat altyapısı yeniden oluşturuldu. Sektörün ihtiyacı olan akademik birikim ve insan kaynağı için üniversitelerde İslami Ekonomisi ve Finansı Araştırma Merkezleri açıldı. Katılım bankacılığının algı ve itibarına, bilinirliğine ve çalışma şekline ilişkin gerek katılım bankalarında gerekse TKBB bünyesinde dijital, yazılı mecralarda birçok çalışma yapıldı ve yapılmaya da devam ediyor. Öte taraftan, aldığımız yeni karar doğrultusunda 2015'te ortaya koyduğumuz strateji belgesini güncelledik. Bu kapsamda son durumumuzu gözden geçirerek **2025 hedeflerimizi yakalayabilmek için yeni bir strateji belgesi oluşturduk. Yakın zamanda bu çalışmanın detaylarını da kamuoyu ile paylaşıyor olacağız.**

Katılım bankalarına 3 **kamu katılım bankası eklendi. Biz, kamu katılım bankalarının gelecek dönemde sektörün büyümesine daha büyük katkı vereceğini düşünüyoruz.** Bankacılık sektöründe kamu bankacılığının payı yüzde 44. Dolayısıyla kamu katılım bankalarının gelecek yıllarda payının artmasını bekliyo-



rum. Katılım bankacılığının içerisinde kamu katılım bankaları daha yeni oyuncular, ilk kamu katılım bankası 2015'te kuruldu. Gelecek yıllarda, biz kamu katılım bankalarımızın sektöre daha ciddi katkı vereceğini tahmin ediyoruz. Küresel faizsiz finans sisteminin büyüklüğü açıklanan resmi verilere göre 2019 yılında 2018 yılına kıyasla %11,4 oranında büyüme göstermiş olup tahminen 2,44 trilyon dolara ulaşmıştır. Bu global faizsiz finans sisteminin %72,6'sını katılım bankacılığı oluşturmakta olup hacmi de 1.7 trilyon Amerikan dolarına ulaşmış durumdadır. Türkiye, bu pastadan %2.6 pay alarak 7. sırada yer almaktadır. Dikkat çekmek istediğim önemli bir konu bulunmaktadır. Türkiye'de katılım bankaları son yıllarda sukuk ihraçlarını artırmış olup 2020 yılında toplam 54 Milyar TL hacminde sukuk işlemi gerçekleşmiştir. Türkiye, global sukuk piyasasında % 8,7'lik pay ile Malezya'dan sonra 2. sırada yer almaktadır. TKBB olarak global faizsiz finans sistemindeki etkinliğimizi artırmak için aktif uluslararası temaslarda bulunuyoruz ve ikili işbirliği imkanlarımızı değerlendiriyoruz. Bu kapsamda AAOFI ve Bahreyn Bankalar Birliği ile 2020 yılında mutabakat anlaşması imzaladık. Küresel ekosisteme Türkiye gelişmelerini anlatmak için Ekim 2020 tarihinde online uluslararası foruma ev sahipliği yaptık. Ayrıca katılım bankalarının çalışmakta olduğu yabancı bankalara katılım bankacılığı sistemini ve işleyişini anlatan üç gün boyunca süren 7 eğitmenen oluşan bir sertifika programı düzenledik. Bu faaliyetlerimize 2021 yılında da devam edeceğiz. **Türkiye'yi İslami Finans Merkezi yapma konusunda girişimlerimizi sürdüreceğiz.**

**Katılım bankalarının finansman sağlamış olduğu 227.510 Milyon TL'lik kullandırılmaların %32,7'si KOBİ'lere yapılmıştır.** Bu da katılım bankalarının reel sektörle olan sıkı ilişkisini ortaya koymaktadır. İstihdama ve büyümeye önemli derecede katkı sağla-

yan KOBİ'lere destek olan ve hatta KOBİ bankacılığı olarak tanınan katılım bankacılığı, standart ürünler sunmanın yanında KOBİ'lerin her türlü ihtiyaçlarına çözüm olacak yeni ürün ve hizmetler de geliştirmektedir. Yeni Ekonomi Programı'nda açıklanan; Enflasyon, Büyüme İstihdam, Cari Denge/ GSYH hedeflerinin yakalanması KOBİ'lerin sektördeki faaliyetleri ile doğrudan bağlantılıdır.







## DOSYA

# Başta KOBİ'ler Olmak Üzere Daha Geniş Kitlelere Ulaşmak İstiyoruz

**2021 yılında önceki yılın aksine ekonomimizde ciddi bir büyüme öngörüldüğünden, bankacılık sektörü ve katılım bankacılığı sektörü için de büyüme olacağını öngörmek gerekir.**

**Hasan ALTUNDAĞ**

Albaraka Genel Müdür Yardımcısı

Toplumumuzun kültürel ve inanç yapısı göz önüne alındığında; katılım bankaları, faiz hassasiyeti nedeniyle bankacılık sektörü ile ilişki kurmayan fon sahipleri ile faizsiz bankacılık ilkeleri üzerinden ilişki kurmaktadır. **Katılım bankaları olarak bu bağlamda ekonomiye kazandırılmayan ve yastık altında muhafaza edilen fonların reel ekonomiye kazandırılması yönünde önemli bir misyon üstlenmiş durumdayız.**

Mevcut durumda, katılım bankacılığının reel sektörün finanse edilmesi hususunda oldukça önemli rolleri bulunmaktadır. Bu rollerin başında kullanılan fonlar ile sektörel krediler arasındaki paralellik ilişkisi gelmektedir. Kullanılan fonlar ile sektörel krediler arasındaki ilişki derinlemesine incelendiğinde; katılım bankaları tarafından kullanılan fonlar içerisinde sektörel kredilerin payının yüksekliliği katılım bankalarının reel sektör ile ilişkisinin ne kadar kuvvetli olduğunun en önemli göstergesidir.

Ülkemizin gelişmekte olan bir ekonomiye sahip olduğu göz önüne alındığında, katılım bankacılığı ile reel sektör ilişkilerinin daha da geliştirilmesi hususunda büyük potansiyel olduğu aşikârdır. Bizler bu potansiyelin değerlendirilebilmesine yönelik olarak; dijital yatırımlar ve saha çalışmaları yoluyla müşterilerimize sunduğumuz hizmetleri çeşitlendirmeye çalışıyoruz. Katılım bankacılığına olan ilginin her geçen gün daha da arttığı ülkemizde, 2020 yılı sonu itibari ile katılım bankalarının toplam bankacılık sektörü aktif toplamı içerisindeki payının %7 seviyesinin üzerine çıktığı görülmektedir. **Katılım bankacılığındaki büyüme ivmesi ve 2021 yılı ekonomik büyüme beklentileri birlikte değerlendirildiğinde reel sektörün finanse edilmesi anlamında piyasadaki potansiyelin daha da artacağı düşünülmektedir.**



**Ülkemiz ekonomisinde sürdürülebilir büyümenin temel yapı taşlarını üretim ve istihdam oluşturmaktadır. KOBİ'ler ise bu temel yapı taşlarının ekonomimizdeki taşıyıcı kolonlarıdır.** Katılım bankaları olarak KOBİ'lerin etkin bir şekilde finanse edilmelerini ve rekabet güçlerini artırarak büyümelerini dolayısı ile ekonomimizde sürdürülebilir büyümeye daha fazla katkı sağlamalarına destek olmayı amaçlıyoruz. Bu nedenle Albaraka Türk Katılım Bankası olarak KOBİ ölçekli firmaların finanse edilmesine bankacılık sektör ortalaması üzerinde kaynak ayırıyoruz. Ayrılan bu kaynakların zaman içerisinde istihdam ve üretimdeki artışla doğru orantılı bir şekilde hem ekonomide sürdürülebilir büyüme hem de Katılım Bankacılığına karlılık olarak yansıtacağı kanaatindeyiz.

Tüm sektörlerde olduğu gibi Covid -19 krizinin bankacılık sektörü üzerinde de ciddi etkileri oldu. Bu süreçte taviz verilmesi mümkün olmayan iş sürekliliğinin dijital alt yapı ile desteklenmesinin ne kadar önemli olduğunu bir kez daha görmüş olduk. Bankamızın dijital alt yapısına yapmış olduğumuz yatırımlar ile Covid-19 pandemi sürecine çok hızlı bir şekilde adaptasyon sağlamayı başardık. **Pandemi sürecinin ülkemizde ilk görüldüğü 2020 Mart ayından itibaren ilk önceliğimiz müşterilerimizin ve çalışanlarımızın sağlığını korumaya yönelik tedbirler almak oldu.** Gerek genel müdürlükte, gerek şubelerimizde çalışanlarımızın önemli bir kısmına uzaktan çalışma modeli ile iş sürekliliğimize kesinti vermeden evden çalışma imkânı sağladık.



Covid-19 pandemi süreci operasyonel olarak ofislerle bağlı kalmadan da süreçlerimizi etkin bir şekilde yönetebildiğimizi test etme imkânı sundu. Burada en önemli noktalardan biri müşteri davranışlarını da mevcut pandemi koşullarına adapte edebilmektir. Nitekim bankamızın dijital alt yapısı sayesinde mobil uygulamamız, QR kod ile ATM'lerden temassız işlem yapabilmeye, temassız ödeme özelliği olan kartlarımız vb. ile müşterilerimizin davranışlarını da koşullara adapte etme başarısını gösterdik. Belki de 5- 10 yıl kadar sürebilecek bir zaman diliminde gerçekleşebilecek olan müşterilerin dijitalleşme dönüşümünü pandemi sürecinde kısa bir süre içerisinde gerçekleştirmiş olduk. Bu anlamda baktığımızda pandemi süreci bizim açımızdan hem süreçlerimizi daha da iyileştirme hem de müşterilerimiz ile dijital ortamlardan yeni ilişkiler kurma imkânını sunmuş oldu.

Yaşanan kriz zamanlarında güven ortamının azalması, bankacılık alanında kredilerinin tahsil kabiliyetlerini genel olarak zorlaştırmıştır. Bunlarla birlikte düşen işlem hacimleri ile gelirlerde de azalmada meydana gelmiştir. Bütün bunlar bankaların likidite, risk miktarlarını, karlılık ve sermaye yeterlilik rasyolarına bir miktarda olsa olumsuz yansımaları olmuştur. Ancak Katılım Bankaları olarak bu süreçte likidite yönetimi, fonlama yapısı/maliyetleri hususlarında merkez bankasının faiz indirimleri ve hükümetin uygun oranlı konut-taşı finansmanı uygulamalarına dâhil olduk ve etkin çalıştık. Aynı zamanda katılım bankacılığı alanındaki enstrümanları kullanarak daha etkin ve verimli hizmetler sunarak likiditemizi en iyi şekilde yönettik.

2020 yılı büyük oranda pandemi etkisi altında geçti. İlk dönemlerinde oluşan karamsar tahminler gerçekleşmemiş olmakla birlikte, yılın başında yapılan hedeflemelerde ciddi sapmalar olmuştur. Bu husus pandemiden olumsuz etkilenen sektörlerde çok daha

belirgin olarak karşımıza çıkmıştır. Bankacılık sektörünün pandemiden etkilenme konusunda nötr durumda olduğu düşüncesindeyim. Açıklanan bilançolardan bu durumu teyit etmek mümkün. Hedefler büyük oranda yakalanmış olmakla birlikte, özellikle karlılıkta geçmiş yıllardaki büyük oranlı artışlar söz konusu olmadı.

**2021 yılında önceki yılın aksine ekonomimizde ciddi bir büyüme öngörüldüğünden, bankacılık sektörü ve katılım bankacılığı sektörü için de büyüme olacağını öngörmek gerekir.** Ancak başta yüksek enflasyon ve faiz oranları olmak üzere geçen yıldan devir aldığımız ekonomik sorunlarımız var. Bankacılık sektörü açısından faiz ve kredi riski oluşturan bu sorunların çözümüne yönelik ciddi çalışmalar yapılması beklenmektedir.

2021 yılında katılım bankaları tarafından makul kredi büyümesi sağlamanın yanında ekonomi yönetimince kritik önem atfedilen sektörlerle daha fazla kaynak ayrılması konusunda gösterilen hassasiyet devam edecektir. Bu stratejilere paralel olarak **katılım bankacılığını daha geniş kitlelere ulaştırmak ve başta KOBİ'ler olmak üzere çok çeşitli üretimle bağlantılı sektörlerle hizmet eriştirmek istiyoruz.**







## DOSYA

# KOBİ'leri Müşteri Değil, Paydaş Olarak Görüyoruz

**Tüm dünyada aşı çalışmalarının hız kazanması, günlük hayata kademeli de olsa dönüş sinyallerini veriyor. Bu durumun küresel ekonomilerde pozitif etki oluşturacağına ve 2021'in yaraların sarıldığı bir yıl olacağına inanıyoruz.**

**Yusuf OKUR**

Emlak Katılım Operasyon Genel Müdür Yardımcısı

Faizsiz finans sisteminin temeli, mal ve hizmete dayalı işlemlere aracılık edilmesine dayanıyor. Gerçek ticareti fonladıkları için katılım bankalarının reel sektör nezdinde ekonomik karşılığı bulunuyor. Katılım bankacılığında kullanılan finansmanın sabit maliyetli olması yani değişken oranlı bir yapıda olmaması yaşanabilecek ani oran değişimlerine karşı müşterilerini koruyor. Bu sebeplerden dolayı, **katılım bankacılığının payının genel bankacılık payı içerisinde artması demek, spekülasyon ve ani gelişmelerin yol açabileceği risklerin en düşük seviyeye çekilmesi ve sürdürülebilir büyüme anlamına gelmektedir.**

Katılım bankalarının iktisadi kalkınma açısından en önemli katkısı, halkımızın bir kesiminin faizden kaçınması nedeniyle atıl duran ve mali sisteme girmeyen tasarrufları iktisadi hayata dâhil etmesidir. Katılım bankaları, topladıkları fonların yaklaşık yüzde 90'ını reel ekonominin finansmanında kullanıyor. Ekonomide durgunluk ve kriz dönemlerinde dahi katılım bankaları reel sektörü finanse etmeye devam ediyor. Ayrıca katılım bankalarının topladıkları fonları, proje bazında kullandıkları ve reel karşılığı olan projeleri desteklemeleri kaynakların etkin şekilde kullanılmasını sağlıyor.

Türkiye ekonomisinin sağlam temellere oturabilmesi ve sürdürülebilir bir büyüme için üretim ekonomisine dönüşmesi gerektiği tartışmasız bir gerçektir. Katılım bankaları topladıkları fonlarla reel karşılığı olan projeleri desteklediklerinden KOBİ'ler için ideal çözüm ortağıdır. Türkiye'de ekonominin bel kemiğini oluşturan KOBİ'lerin en önemli sorunu finansmana erişimdir. Sabit maliyetli finansman sunan **Katılım Bankaları, özellikle kur yükselişlerinden daha fazla etkilenen küçük ve orta ölçekli firmalar için tercih sebebi olmaktadır. Katılım bankaları KOBİ'leri müşteri de-**



**ğil, paydaş olarak görmekte ve bu kapsamda çalışmalarını devam ettirmektedirler.**

Covid-19 süreci her alanda ve her sektörde yeni deneyimler yaşamamıza neden oldu. Sürecin operasyonel etkilerine bakacak olursak; Katılım Bankaları da diğer kurumlar gibi Acil Durum / Kriz Yönetimi eylem planlarını hayata geçirdiler. Hem çalışanlarının güvenli bir şekilde işlerine devam etmelerini sağlamak hem de iç ve dış tüm paydaşlar ile iletişimi düzenli bir şekilde gerçekleştirmek üzere teknik altyapının buna imkân tanımasına yönelik aksiyonlar aldılar.

Salgının günlük yaşama etkileri, müşteri davranışlarındaki değişiklikleri de beraberinde getirdi. Katılım bankalarının genelde şubeden işlem yapan, taleplerini yüz yüze çözmek isteyen bir müşteri profili bulunuyor. Pandemiyle birlikte bu durumun köklü şekilde değiştiği görüldü. Yapılan araştırmalarda dijital kanallar (ATM, internet bankacılığı, mobil bankacılık) üzerinden yapılan işlemlerin hem sayısının hem de hacminin 2020 yılında bir önceki yıla oranla yaklaşık yüzde 50 arttığı görülüyor. **Müşteri alışkanlıklarının çok hızlı bir şekilde değiştiği bu dönemde, katılım bankaları da ADK (Alternatif Dağıtım Kanalları) ürünlerini revize ederek piyasaya uyum sağladı ve müşteri memnuniyetini en üst seviyeye çekmeye çalıştı.** Müşterilerini farklı kriterlere göre segmentlere ayırarak, değişen müşteri davranışlarına göre hizmet alanlarını çeşitlendirmeye ve müşterilerine özel imkânlar sunmaya başladılar.



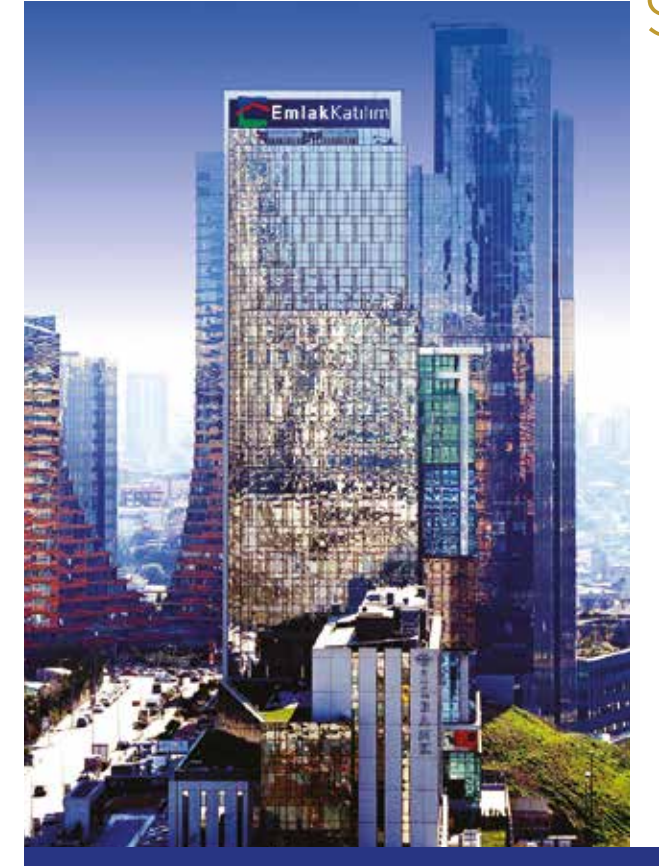
Salgın sürecinin Türkiye ve yurtdışı ekonomilerinde oluşturduğu etkilerle bireysel ve kurumsal müşteriler ile finansal kurumların risk algıları ve yatırım tercihleri değişti. Fonlama yapısında değişimler ve maliyetlerde artış yaşandı. Likidite yönetimi açısından bankalar kredilerin tahsilatlarında zorluk yaşamaya başladılar. Buna ek olarak düşen işlem hacimleri ile birlikte gelirlerde de azalma meydana geldi. Tüm bunlar bankaların likiditeleri, riskli varlık miktarları, karlılıkları ve sermaye yeterliliklerini olumsuz şekilde etkiledi. Bu ortamda bankalar, farklı varsayımlar altında senaryo analizleri yaparak ileride oluşabilecek finansal etkileri yönetmeyi hedefleyerek aksiyon planlarını oluşturdu.

**Tüm dünyada aşı çalışmalarının hız kazanması, günlük hayata kademeli de olsa dönüş sinyallerini veriyor. Bu durumun küresel ekonomilerde pozitif etki oluşturacağına ve 2021'in yaraların sarıldığı bir yıl olacağına inanıyoruz.**

Covid-19 salgını sebebiyle bankalar ilk kez kısıtlamalarla karşılaşarak yeni bir model ortaya koymaya çalıştı. Bununla birlikte sektör, kriz yönetiminde benzeri görülmemiş bir tecrübe kazandı. Bu tecrübe bankaları daha da kuvvetlendirdi. Emlak Katılım olarak salgının negatif etkilerine rağmen 2020'de büyümeye devam ederek başarılı bir tablo çizdik.

Ürün ve hizmet çeşitliliğimizi artırmanın yanı sıra 2020 yılı başında 40 şube olarak belirlediğimiz şube hedefimizi 50 şubeye çıkartarak hedefimize ulaştık. 2021 yılında da tüm gayretimizle çalışmalarımıza devam edip ürün ve hizmetlerimizi çeşitlendirmeyi, geliştirmeyi ve de 2021 yılı içerisinde hizmete sunmayı amaçladığımız şubelerimizle istihdama katkı sağlamayı amaçlıyoruz. Bankacılık sektörü hali hazırda dijitalleşme alanında önemli atılımlar gerçekleştiri-

yordu ancak Covid-19 bu süreci hızlandırırken genele yayılmasına yardımcı oldu. Şubeye gitmeden banka hesabı açmayı mümkün kılan dijital kanalımız "e-şube", dijitalleşme alanında attığımız önemli adımlardan birisi oldu. Bu alandaki çalışmalarımızı 2021'de de sürdürmeye devam edeceğiz.







## DOSYA

# Paradan Para Kazanmanın Yerine Paylaşmayı, Çalışmayı, Üretmeyi, Bölüşmeyi Hedefliyoruz

**Finans sektörü, geçmişte deneyimlediği farklı krizlerden ve darboğazlardan elde ettiği tecrübelerle bu süreci en makul şekilde yönetmeye çalışıyor.**

**Abdurrahman DELİPOYRAZ**

Kuveyt Türk Genel Müdür Yardımcısı



**KUVEYTÜRK**  
SAĞLAM BANKACILIK

değer kazandıracak finansal yol haritası çizmelerini önemsiyoruz. Bunun için üretim, ihracat, yatırım amaçlı sermaye ihtiyacı ve finansal hizmetler gibi alanlarda yenilikçi çözümler sunuyoruz.

Koronavirüs salgınının Türkiye'yi ve tüm dünyayı kapsayan etkilerini en aza indirmek gayesiyle gerek resmi makamların gerekse şirketlerin odağının insan sağlığı çerçevesinde şekillendiği bir dönemden geçiyoruz. Nitekim katılım finans sektörü de bu süreçte çalışan ve müşteri bağlamında insan sağlığını öne alarak faaliyetlerini sürdürüyor. **Finans sektörü, geçmişte deneyimlediği farklı krizlerden ve darboğazlardan elde ettiği tecrübelerle bu süreci en makul şekilde yönetmeye çalışıyor.**

**Ülkemizde bankacılık sektörünün 2021 yılı önceliklerine baktığımızda aktif kalitesi, kredi riski maliyeti ve TL fonlama ihtiyacının yeni yılın en önemli gündem maddelerini oluşturacağını söyleyebiliriz.**

Katılım finans sistemi, her türlü finansal faaliyetin ve işlemin faizsiz finans kuralları çerçevesinde, varlığa dayalı olarak gerçekleştirildiği alternatif bir finansal sistemdir. **Katılım finansı, reel ekonomiyi faizsizlik prensibiyle finanse ederek mali sektörde önemli bir misyon üstlenen insani finans sistemi olarak da tanımlayabiliriz.**

Katılım finansın temel amacı, faizsiz finansı benimseyen bireylerin birikimlerini veya atıl fonlarını ekonomiyi kazandırarak ülkenin kalkınmasına ve gelişmesine katkı sağlamaktır.

Katılım finans kuruluşları, genel olarak kâr-zarar ortaklığı yöntemiyle topladıkları fonu, finansal alım satım, finansal kiralama vb. yöntemlerle değerlendirirler. Bu tür ticari işlemlerden elde ettikleri kâr ya da zararı fon sahipleriyle paylaşırlar.

Günümüzde KOBİ'ler, Türkiye'deki işletmelerin yüzde 99,8'ini oluşturuyor. Özellikle toplam işletme sayısındaki ve istihdamdaki yüksek paylarıyla Türkiye ekonomisinde ve sosyal yapısında önemli bir yere sahip olan KOBİ'lerin finansmanı da ülkemizin sürdürülebilir büyümesi için büyük önem taşıyor.

**Paradan para kazanmanın yerine farklı bir model izleyen katılım finans sektörü de paylaşmayı, çalışmayı, üretmeyi, birlikte kazanıp bölüşmeyi hedeflediğinden dolayı KOBİ'lere ciddi bir pay ayırıyor,** bu işletmelerin faaliyetlerini sürdürmeleri ve büyümeleri için önemli bir rol oynuyor.

Kuveyt Türk olarak biz de KOBİ'lerin desteklenmesinin, makroekonomik gelişmeleri destekleyeceği için oldukça önemli olduğunu düşünüyoruz. Ayrıca KOBİ'leri iş ortağımız olarak görüyor, yatırımlarında



Tabii salgın hiç şüphesiz tüm sektörlerde olduğu gibi finans sektöründe de birçok değişimi beraberinde getirdi. Özellikle dijital teknolojilerin öneminin daha fazla artmasıyla birlikte hayata geçirilen çözümler, gelecekte ortaya çıkabilecek benzer krizlere karşı sektörün başışıklığını ve bünyesini güçlendirmiş oldu. Salgın sürecinde bankalar, süreçlerini tekrar gözden geçirerek daha geniş bir işlem setini dijitalle taşımak üzere çalışmalarını hızlandırdı. Salgın boyunca bankaların fiziksel şubelerinde müşteri trafiğinde azalma meydana gelmesine karşın dijital kanallardan gerçekleştirilen işlem sayılarında belirgin artışlar yaşandı.

Ülkemizde bankacılık sektörünün 2021 yılı önceliklerine baktığımızda aktif kalitesi, kredi riski maliyeti ve TL fonlama ihtiyacının yeni yılın en önemli gündem maddelerini oluşturacağını söyleyebiliriz.

Salgın sürecinde gerek resmi otoritelerin esneklik uygulamaları gerekse finans kuruluşlarının müşterilerine sağladığı kolaylıklar sayesinde sorunlu alacaklar oranı kontrol edilebilir seviyelerde tutuldu. Ancak 2021 yılında, artan kaynak maliyetlerinin etkisiyle sorunlu alacakların yönetimi en önemli gündem maddelerinden biri haline gelecek gibi gözüküyor. Bu durumun, beklenen zarar karşılıkları üzerinden gelir tablosu üzerinde oluşturacağı baskı da dikkate alınması gereken unsurlardan biri olarak karşımıza çıkıyor.

Fonlama tarafına bakıldığında ise özellikle mevduat tarafında müşterilerin yabancı paraya yöneliminin arttığı bir yılı geride bırakıyoruz. Ancak **Türk Lirası'ndaki son gelişmeler önümüzdeki yıl TL'de bir ivmelenme olabileceği sinyali veriyor.** Bu durum hem kaynak tarafında hem de finansman tarafında Türk Lirası'nın payının artırılması için önemli bir imkân sağlayabilir.

Diğer yandan, salgın süreci, daha önce de belirttiğimiz gibi tüm dünyada dijitalleşmenin ne denli önemli olduğunu ortaya koydu. Dolayısıyla dijital dönüşüm, 2021 yılında finans sektöründe büyümeye katkı sağlayacak unsurların başında gelecektir.







DOSYA

# Katılım Finans Modelinin Özünde Üretim Var

**2020 yılı şüphesiz ki pandeminin etkisiyle küresel ekonomiye paralel olarak Türkiye ekonomisi için de zor bir yıl oldu. Yılsonu verileri dikkate alındığında Türkiye'nin pek çok ülkeden güçlü bir performans sergilediğini söyleyebiliriz.**

**M. Necati ÖZDENİZ**

Türkiye Finans Perakende Bankacılık Genel Müdür Yardımcısı

Tarihe baktığımızda bu toprakların katılım bankacılığı anlayışına uzak olmadığını görüyoruz. **Katılım finans modelinin özünde üretim vardır;** bu finans modeli reel sektörü ve ticareti büyütmek üzerine kuruludur. **Katılım bankacılığı temel aldığı değerlerden ötürü parayı değil, insanı merkez alır.** Sahip olduğu bu özgün yapısı ile süregelen mevcut ekonomik sistemler için yenilikçi, farklı bir alternatif konumundadır.

Ülkemizin sürdürülebilir büyümesi için üretim odaklı kalkınmanın teşvik edilmesi, katılım finans modelinin özünden aldığı güçle üretim seferberliğine güç vermesi büyük önem taşıyor. Hayata üreterek katılan, toplumun farklı kesimlerinden ekonominin çarklarını çevirmek isteyen vatandaşların, sektörlerin, esnafın, KOBİ'nin, çiftçinin ve bir zanaat ustasının üretime devam edebilmeleri için yanında olmaya çalışıyoruz. Kendimizi "Birlikte Kazanan ve Paylaşanların Hayata Katılım Bankası" olarak konumlandığımız için yaptığımız tüm çalışmalarda amacımız; özünde üretim olan bu katılım finans modelini, Türkiye'deki tüm birey ve şirketlerle tanıştırmak.

Türkiye Finans Katılım Bankası olarak Türkiye'nin sürdürülebilir büyümesini güçlendirecek olan üretim ve ihracat odaklı kalkınmanın büyük veya küçük ölçekli tüm kurumların katkısıyla gerçekleşebileceğini düşünüyoruz.

Türkiye ekonomisinin lokomotifleri olan KOBİ'lerimizin üretim ve hizmet sektörünün içerisinde daha aktif yer alabilmeleri için teşvik edilmeleri, bizim gibi köklü kurumların onların finansal sürdürülebilirliklerini devam ettirebilmeleri için sorumluluk almaları çok önemli. Bu noktada, Türkiye'nin hayata katılım bankası olarak **KOBİ'lerimizin hayata daha donanımlı ve güvenli bir şekilde katılabilmeleri için** hem avantajlı çeşitli finansman imkânları hem de dijital alt yapısı kuvvetli finansman dışı bankacılık ürün ve hizmetleri ile **onların yanında olmayı sürdürüyoruz.**

## Türkiye Finans

Bir anda hayatımıza giren COVID-19 salgını ile üretimin devamlılığının ülke ekonomisinde ne kadar büyük önem taşıdığını bir kez daha gördük. Pandemi sürecinde üretimi devam ettiren ve salgından etkilenerek nakit akışı bozulabilecek birçok müşteri gruplarımıza üretimi ve reel ticareti desteklemek adına özel destek paketleri açıkladık. Bu gruplardan biri de KO-Bİ'lerdi. Normalleşme döneminde kepenk açan esnaf ve KOBİ'mize de "Kaldığınız Yerden Devam Edin" dedik, finansman desteği sağlayabilmenin mutluluğunu yaşadık.

COVID-19 salgını tüm sektörleri olduğu gibi bankacılık sektörünü de operasyonel anlamda etkiledi. Pandemiyle bankalar da diğer kurumlar gibi acil durum eylem planlarını hem uygulama hem de yeniden gözden geçirme imkânı buldular. Bankacılık sektörü hızlı aksiyon alma kabiliyetini ortaya koyabilenler yeni şartlara hızlıca adapte olarak, iş sürekliliğini sağladı. Sektörümüzün genel olarak bu süreci başarı ile geçirdiğini söylemek mümkün.

Türkiye Finans olarak pandemi dönemine en hızlı adapte olan bankalardan biri olduk. Pandemi döneminde önceliğimizi müşterilerimizin ve çalışanlarımızın sağlığı olarak belirledik. Bu dönemde hem çalışanlarımızı korumak hem de müşterilerimizin bankacılık hizmetlerini kesintisiz alabilmelerini sağlamak için uzaktan ya da dönüşümlü çalışma sistemlerini çok kısa sürede devreye aldık. Genel Müdürlüğümüz bünyesinde esnek ve uzaktan çalışma modelimiz olan JEST uygulamasını başlattık. Dört farklı çalışma modelini kapsayan bu uygulama sektörde bir ilk oldu. Ekim ayında yaptığımız Çalışan Bağlılığı Anketi'nde pandemi yönetimi ile ilgili çalışanlarımızdan çok

olumlu geri dönüşler aldık. Bankanın empati kurabilmesi, çalışanlarının sağlığını düşünmesi gibi alanlarda çok yüksek skorlar elde ettik. Bu süreçte çalışanlarımızla bağımızın daha da güçlendiğini gördük. Pandemi ile hayatımız, alışkanlıklarımız, iş yapış biçimlerimiz büyük ölçüde şekil değiştirdi, bu sürecin en önemli çıktısı da dijitalleşmenin hız kazanması oldu. Sadece sosyal yaşamlarımız değil iş hayatı, iş yapış biçimleri çok kısa sürede dijitalleşti. Biz, bu değişimi finansal hizmetlerde net bir şekilde görüyoruz. Dijitalleşme konusunda 1-2 yıla yayılmış olan projeler pandemi sürecinde 3-4 ay içinde hayata geçti. Bankacılık sektörü genel olarak müşteriye uzaktan hizmet verme konusunda büyük adımlar attı. Artık müşterilerimiz çoğunlukla şubeye gelmeyi tercih etmiyor, mobil ve internet bankacılığı ile ihtiyaçlarını karşılamak istiyorlar.

Biz banka olarak pandemiden çok daha önce dijitalleşme yatırımlarımızı yapmaya başlamıştık. Bu nedenle böylesi olağanüstü bir dönemde hiçbir aksama yaşamadan dijital kanallarımızı çok aktif olarak kullandık ve dijital alt yapısı kuvvetli ürünlerimiz sayesinde katılım bankalarıyla daha önce çalışmamış yeni müşteriler kazanarak hem bankamızı hem de sektörümüzü büyüttük. **Katılım finans sektörünün hem yeni ürünlerle hem de yeni müşterilerle büyü-tüp** geliştirmek konusunda sektörün öncü kuruluşu olduğumuzu söyleyebilirim. Somut verilerle belirtmem gerekirse dijitalleşme yatırımlarımızın ve insan ve üretim odaklı iş modelimizin de etkisiyle **2020 yılını yüzde 55 dolaylarında bir büyüme ile kapattık.** Dijital alt yapımız kuvvetli olduğu için bu dönemde sokağa çıkamayan, şubeye gidemeyen vatandaşlarımıza farklı kanallardan kesintisiz hizmet vermeye devam ederek müşteriyle aramızdaki bağı güçlendirdik. Bu büyümemizde insan ve üretim odaklı yaklaşımımız ile en zor zamanlarda toplumun farklı kesimlerine ulaşmamızın ve onların ihtiyaçlarına uygun çözümler sunmamızın da etkisinin büyük olduğunu söyleyebiliriz.

Dijital kanallarımıza eklenen yenilikçi ve müşteri odaklı yeni fonksiyonlar ile aktif mobil müşteri sayısını 2019 yılına göre yüzde 39, dijital kanallardaki işlem hacmini ise yüzde 47 arttırdık. Dijitalden müşteri edinimimiz geçen sene ile kıyaslandığında 6 kat arttı. Dijital dönüşüm konusunda 2021 yılında da yatırımlarımızı sürdürmeyi, dijital kanallardan edindiğimiz müşteri sayımızı daha da artırmayı hedefliyoruz. Diğer yandan bankacılık sektörü planlanan mevzuat değişikliklerinin de etkisiyle bambaşka bir müşteri deneyimi sunmaya başlayacağı yepyeni bir döneme giriyor. Türkiye Finans olarak biz de uçtan uca dijitalleştirilmiş bir süreçte müşterilerimize zaman ve mekândan bağımsız bir bankacılık deneyimi sunmak üzere hazırlıklarımızı tamamladık, bu yeni dönem için hazırız. Müşterilerimiz dijital çözümlere büyük ilgi gösterirken, banka personeli ile yüz yüze görüşmek, onlardan birebir danışmanlık da istiyor. Bu güveni dijital ortamlar üzerinden sağlamak en büyük hedefimiz. Müşterilerimiz ıslak imza veya yüz yüze kimlik



doğrulama gibi zorunlulukların olmadığı, uçtan uca dijitalleştirilmiş bir ortamda, dakikalar içerisinde işlemlerini tamamlayarak ihtiyaç duydukları bir ürün veya hizmete bulundukları ortamdan ayrılmadan anında ulaşabilecekler.

2020 yılı şüphesiz ki pandeminin etkisiyle küresel ekonomiye paralel olarak Türkiye ekonomisi için de zor bir yıl oldu. Yılsonu verileri dikkate alındığında **Türkiye'nin pek çok ülkeden güçlü bir performans sergilediğini söyleyebiliriz.** Ülke olarak çevik bir ekonomiye sahip olmamız ve geldiğimiz noktada aşı çalışmalarında kat edilen yolu göz önünde bulundurduğumuzda, 2021 yılında normale dönüş sürecinin hızlanacağını ve sürdürülebilir üretimin ivmeleneceğini, ekonomik iyileşme ve büyümenin öne çıkacağını öngörüyoruz. **Önümüzdeki süreçte ihracatın artmasını ve buna bağlı olarak ekonomik büyüme yaşanmasını bekliyoruz.**

Pandemi süresince sürdürülebilir ekonomi için elini taşın altına koymuş, insan ve üretim odaklı iş modeli ekseninde toplumun farklı kesimlerinin ihtiyaçlarını göz önünde bulundurarak, somut değer teklifi sunan destek kampanyaları ile ilkleri hayata geçirmiş bir banka olarak; 2021'de de toplumsal fayda ve sürdürülebilir üretim odağı ile adımlarımızı atacağız.

İnsan ve üretim odaklı yaklaşımımızı ve yenilikçilik kültürümüzü tüm süreçlerimize yansıtmaya, ürün ve hizmet portföyümüzü geliştirmeye, müşterilerimize temas ettiğimiz her kanalı güçlendirerek hem bankamızı hem de katılım bankacılığının bankacılık sektöründen aldığı payı artırmak için çalışmaya bugün olduğu gibi yarın da devam edeceğiz. Umud dolu baktığımız 2021 yılında da dokunduğumuz her işte 'insan'ı merkeze alarak toplumumuza, ülkemize ve ekonomimize her zaman daha iyisini sunmak üzere çalışmalarımızı sürdüreceğiz.





## DOSYA

# 2021 Katılım Finans Sisteminin Büyüme Yılı Olacaktır

**Pandemi döneminde çok zor günler geçiren KOBİ'lerimizin rekabet güçlerini kaybetmemeleri ve faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde yürütebilmeleri için sektör olarak her türlü desteği verdik ve vermeye de devam ediyoruz.**

**Bülent TABAN**

Vakıf Katılım Pazarlamadan Sorumlu Genel Müdür Yardımcısı

Katılım finans kurumları finansal sistem içerisine alınamayan atıl fonların sisteme kazandırılması yoluyla tasarruf sahiplerine kazanç sağlaması, gelir dağılımını düzenleyici etkileri, kayıt dışı ekonomik faaliyetlerin kayıt altına alınması ve somut varlıkları finans sistemine dahil etmesi gibi pek çok konuda finans sektörünün gelişmesi ve ürün çeşitliği sağlaması anlamında önemli bir role sahip. Borca dayalı ekonomik sistemin aksine, reel ekonomiyi güçlendirmeyi esas alan katılım finans modeli, olası ekonomik krizlerin önünü kesen bir yapıya sahip.

**İnsani değerleri temel alan, ekonomik ve sosyokültürel anlamda toplumsal ihtiyaçların karşılanmasına destek olan sektörümüzün değeri her geçen gün daha da iyi anlaşılmaktadır.** Şu ana kadar istikrarlı bir şekilde büyümesini sürdüren katılım finans sisteminin önümüzdeki dönemde büyüme hızını daha da artıracığına inanıyorum.

Sürdürülebilir bir büyüme yakalayabilmek, gelir dağılımında ve bölgeler arası gelişmişlik seviyesinde bir dengeyi yakalayabilmek ancak ve ancak KOBİ'lerin sürdürülebilir bir finansal sisteme sahip olmaları ile gerçekleştirilebilir. Bu anlamda KOBİ'ler ekonomimizin bel kemiğini oluşturuyor.

Katılım finans için KOBİ'lerin ekonomik sistem içerisindeki güçlü konumu oldukça önemli. **Pandemi döneminde çok zor günler geçiren KOBİ'lerimizin rekabet güçlerini kaybetmemeleri ve faaliyetlerini sağlıklı bir şekilde yürütebilmeleri için sektör olarak her türlü desteği verdik ve vermeye de devam ediyoruz.**

Vakıf Katılım olarak bizler de pandemi sürecinde "Ekonomik İstikrar Paketleriyle" finansman ihtiyacı olan tüm müşterilerimizin yanında olduk. KOBİ'lerimizin bu dönemde doğan ihtiyaçlarına; "İşe Devam Finansal Destek Paketi" ile uzun vadeli ve düşük maliyetli finansmanlar ile 3.5 milyar TL'lik kaynak sağ-



ladık. 2020 yılı başında 8,8 milyar TL olan KOBİ finansman hacimlerini, içinde bulunduğumuz pandemi sürecinin ekonomik etkilerine rağmen sene sonunda 15,8 milyar TL'ye yükselterek, yüzde 80'lik bir artışa imza attık. Ülkemizdeki işletmelerin yüzde 97'sini oluşturan KOBİ'lerin finansal istikrarını korumak için şimdiye kadar olduğu gibi önümüzdeki dönemde de çalışmalarımıza yoğun bir şekilde devam edeceğiz.

Katılım finans sistemi 2020'de pandeminin oluşturduğu her türlü zorluğa rağmen son derece başarılı çalışmalar yürüterek, yaklaşık yüzde 55 oranında



büyüme sağladı. 24 Aralık itibarıyla katılım finans kuruluşlarının toplanan fonlarında yüzde 52, kullanılan fonlarda yüzde 51, TL cinsinden aktif toplamında ise yüzde 54'lük bir artış yakalanırken, Ekim sonu itibarıyla öz varlığı 26.7 milyara ulaştı. Şube sayısını bin 254'e çıkaran katılım finans sektörü şu an yaklaşık 17 bin kişiye istihdam sağlayarak ülke ekonomisine destek sunuyor.

Elbette geçtiğimiz sene pandeminin ekonomik faaliyetlere etkisinin yanı sıra insanların yaşam alışkanlıkları üzerine etkilerine de şahit olduk. Bu dönemde müşteri alışkanlıklarında önemli değişiklikler olduğunu ve özellikle internet ve mobil hizmet uygulamalarıyla tanışan müşteri sayılarında çok ciddi artışlar yaşandığını gözlemledik. **Katılım finans sisteminin hızla uyum sağladığı bu yeni yaklaşımın önümüzdeki dönemde de devam edeceğine inanıyorum.**

Bu sene kuşkusuz, her kurumun, pandeminin 2020 senesinde yaşatmış olduğu olumsuzlukları telafi etmeye

çalışacağı bir sene olacak. Her ne kadar salgınla mücadelemiz bu sene de devam ediyor olsa da aşı ile ilgili geline nokta, nispeten daha iyi bir yıl geçirebileceğimizin sinyallerini veriyor. Üçüncü çeyrekte yüzde 6,7 büyüme yakalayan Türkiye ekonomisi, bu performansıyla pandemi ile mücadele eden pek çok ülkeyi geride bıraktı ve G-20 ülkeleri içinde 3'üncü çeyrekte en hızlı büyüyen ülke oldu. Türk ekonomisinin 2020 yılında yüzde 0,5 büyüdüğünü tahmin eden Dünya Bankası, 2021 yılı GSYH büyüme tahminini yüzde 4,5 olarak duyurdu.

**2021 genel olarak hem konvansiyonel bankacılığın hem de katılım finans sisteminin büyüme yılı olacaktır.** Katılım finans sisteminin 2020'de yakaladığı büyüme ivmesini 2021'de artırarak sürdüreceğini ve başta dijital hizmetler olmak üzere, müşteri deneyimine odaklanan yeni iş modellerinin hayatımıza gireceğini öngörüyoruz.







DOSYA

# Pandemi Sonrası Yeni Düzen, Türkiye’yi Cazip Yatırım Merkezi Haline Getirecektir

**Bankamız da değişen müşteri davranışlarına göre hizmet alanlarımızı çeşitlendirerek dijital kanallar başta olmak üzere müşterilerimize özel imkânlar sunmaktayız.**

**Temel Tayyar YEŞİL**

Ziraat Katılım Pazarlama Genel Müdür Yardımcısı

Katılım Finans Kurumları, tasarruf sahiplerinden topladıkları ve uluslararası piyasalardan temin ettikleri fonları, faizsiz finansman ilkeleri dâhilinde doğrudan reel ekonomiye aktarmakta ve elde edilen kâr veya zararı tasarruf sahipleri ile paylaşmaktadır. **Dolayısıyla katılım finans kurumları üretimi, yatırımı, istihdamı, ihracatı fonlayan kurumlardır.** Katılım finans sistemi, temel bankacılık hizmetlerinin yanı sıra, tasarruf sahiplerinden topladıkları fonları, faizsiz finansman ilkelerine göre reel sektöre aktararak, oluşan kâr veya zararı tasarruf sahipleriyle paylaşarak reel ekonomiye doğrudan katkı sağlamaktadır.

Ekonomik olarak kalkınmanın temel ilkelerinden biri, çeşitli nedenlerle ekonomi dışında kalmış atıl fonların farklı enstrümanlar aracılığıyla, reel sektöre kanalize edilmesidir. **Hane halkının yastık altı tasarrufları ile oluşan özellikle döviz ve altın gibi atıl kaynaklar ekonomiye ne kadar çok aktarılırsa, büyüme ve gelişme o kadar hızlı olur.** Ekonomik hayatın dışında kalan atıl fonların ekonomiye kazandırılması aşamasında katılım finans sistemi faaliyetleri büyük önem arz etmektedir. Özellikle faiz hassasiyeti olan kesimin tasarruflarının reel ekonomiye kazandırılmasında Altın Depo Hesabı, Altın Katılma Hesabı, KADSİS (Kuyumcu Altın Değerleme Sistemi) vb. ürünler ile Katılım finans kurumları çok önemli bir işleve sahiptir.

Katılım finans kurumları müşterilerinin önemli bir kısmını KOBİ’ler oluşturmaktadır ve bir anlamda onlar bizim iş ortaklarımızdır. Dolayısıyla KOBİ’lerin güçlü mali yapıları ile ayakta kalabilmeleri bizler için önem taşımaktadır.

Ziraat Katılım olarak önceliklerimiz, yatırımları destekleyerek sürdürülebilir büyümeye katkı sağlamaktır. **Reel sektörün finansmana erişimi noktasında önceliğimiz daima KOBİ’ler olmaktadır. KOBİ’lerimizin ayakta durup büyümesi için uzun vadeli ve düşük maliyetli finansmana erişmesi önemlidir.** Dünya çapında yaşanan ve ülkemizi de etkileyen



COVID-19 salgınının ekonomik yaşama ilişkin olası hasarlarını en aza indirme hedefiyle alınan önlemler kapsamında Ziraat Katılım olarak “Ekonomik İstikrar Kalkanı” hamlesi doğrultusunda, vatandaşlarımızın ve iş dünyamızın bu dönemde nakit akışlarında yaşayabilecekleri bozulmaya karşı taksit erteleme, uygun vadeli yapılandırma gibi destekler uygulamaya alınmıştır.

Bu çerçevede son dönemlerde Hazine garantili KGF teminatlı kredi paketlerinin devreye girmesi ve diğer mevcut kredi ürünlerinin de hız kesmeden KOBİ’lerin kullanımına sunulması ile KOBİ’ler yaşanan zor dönemleri mümkün olan en az hasarla atlatabilmişlerdir.

Bu destekler sağlanırken özellikle şirketlerimizin istihdamı artırıcı faaliyetlerinin olması hususunda da azami özen göstermekteyiz. Böylelikle KOBİ’lerimiz aracılığı ile işgücü piyasasına da doğrudan katkı sunmaktayız.

Belirtildiği gibi, bütün sektörlerde olduğu gibi, Covid-19 krizi bankacılık sektörü üzerinde de ciddi etkileri oldu. Bankamızda da operasyonel etkiler açısından Acil Durum / Kriz Yönetimi eylem planları oluşturuldu. Şube ve Genel müdürlük birimlerinde hem müşterilerimiz hem de çalışanlarımız için gerekli önlemler ve Covid-19 tedbirleri alınmıştır.

Salgının devam etmesi ile birlikte kapanan ekonomi ve kısıtlamaların etkisiyle kredilerin tahsilatlarında zorluk yaşanacağı, buna ek olarak düşen işlem hacimleri ile birlikte gelirlerde de azalma beklenebilir. Tüm bunlar karlılıklara ve sermaye yeterliliklerine olumsuz etki edebilir. Bu ortamda, çeşitli varsayımlar



altında senaryo analizleri yaparak ileride oluşabilecek finansal etkileri yönetmeyi hedeflemekteyiz.

COVID-19 müşterilerin ihtiyaç, tüketim ve davranışlarında değişime yol açacaktır. Harcama eğilimlerindeki azalma ile beraber alternatif dağıtım kanallarının daha aktif bir şekilde kullanılması beklenecektir. **Bankamız da değişen müşteri davranışlarına göre hizmet alanlarımızı çeşitlendirerek dijital kanallar başta olmak üzere müşterilerimize özel imkânlar sunmaktayız.**

Küresel salgın tüm dünyada sosyal ve ekonomik hayatı her yönüyle etkiledi. Ticaret hacmi daraldı, ulaştırma ve turizm yavaşladı ve global ekonomi küçüldü. Ekonomideki olumsuz etkileri sınırlandırmaya yönelik genişletici politikalar uygulandı. Burada bankacılık sektörü önemli bir rol üstlendi. Ağustos ayından itibaren ekonomi politika araçlarında sıkılaştırmaya gidilmiştir. Buradaki amaç TL talebinin desteklenerek piyasa istikrarının tesis edilmesi, öngörülebilirliğin artırılması yoluyla sağlıklı büyüme için ortam hazırlanmasıdır.

Ekonomik faaliyetlerin büyük bir bölümü bankacılık sektörü tarafından yapılmaktadır. **Özellikle katılım finans sisteminin sektördeki payının artırılması, sağlıklı büyümeyi destekleyerek finansman arzının sürekliliğini ve risklerin etkin yönetimine katkı sağlayacaktır.** Aşının bulunması ve korunma önlemleri çerçevesinde salgının seyrinin olumlu yönde ilerlemesi küresel ekonomide toparlanmanın 2021 yılında daha belirgin olmasını destekleyecektir.

Umuyoruz ki 2021 yılı, ülkemiz ve bankacılık sektörü için büyüme yılı olacaktır. KOBİ’lerimizin portföydeki ağırlığını artırarak yanlarında olmaya devam edeceğiz. Her segmentte büyüme hedefimiz olsa da özellikle KOBİ’lerin ihtiyaç ve talepleri bizim için çok önemlidir.

**Son dönemde yapılan değişiklikler, sadeleşme ve normalleşme yolunda atılan adımlar ve reform çağrıları, pandemi sonrası yeni düzende bir fırsat penceresi sunarak Türkiye’yi cazip yatırım merkezi haline getirecektir.**

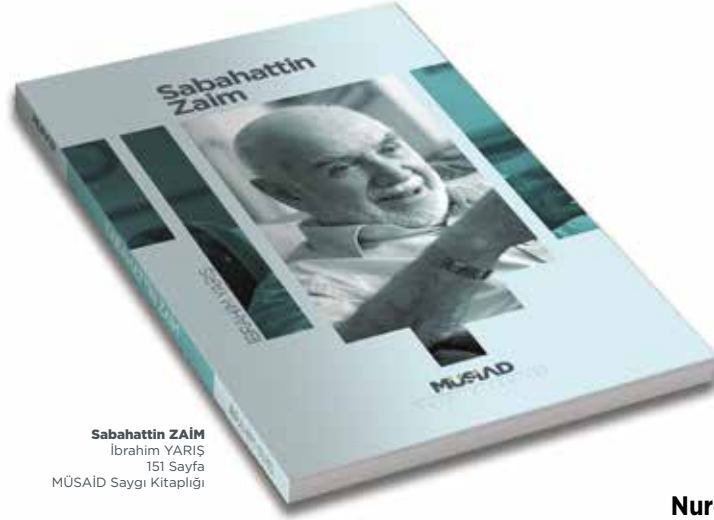
Bu dönemde katılım finans sisteminin reel sektöre doğrudan verdiği desteğin çok kıymetli olduğunu biliyoruz. Amacımız katılım finans sistemine dinamizm katarak sektörden aldığı payı artırmak, artan hacmimizi tüm segmentlerdeki iş ortaklarımıza sağlayacağımız desteklere yansıtmak ve reel ekonominin büyümesini sağlamaktır.

Sonuç olarak; 2021 yılında da Kobilere öncelik vererek reel ekonominin büyümesi için müşterilerimizle yakın teması ve desteği sürdürmeye devam edeceğiz. **Büyüme planımızda öncelikli hedefimiz; tabana yaygın finansman ile KOBİ’lerimize daha fazla kaynak ayırmak ve mümkün olduğu kadar fazla müşterimize ulaşmaktır.**





## KİTAP BİYOGRAFI



# İlme, İslam'a ve Fikir Dünyasının Gelişimine Adanmış Bir Ömür Sabahattin ZAIM

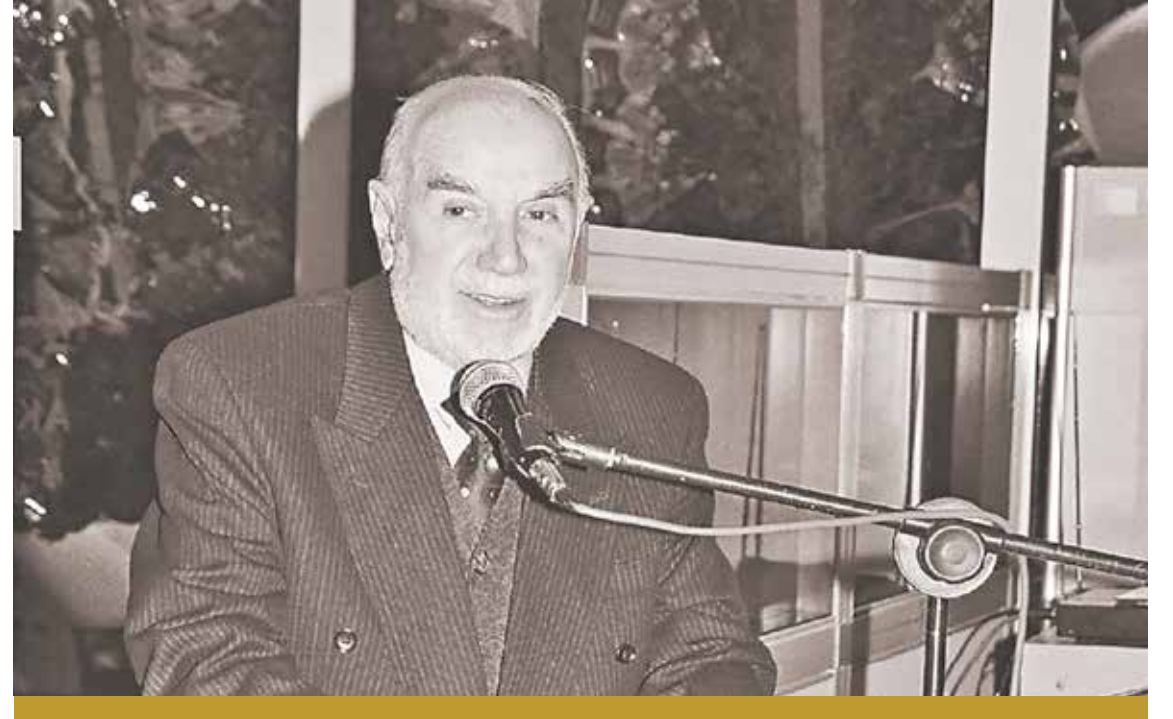
**Nurettin Topçu, Ali Fuat Başgil,  
Reşat Ekrem Koçu gibi isimlerden ders aldı**

Hocaların hocası ismiyle maruf Sabahattin Zaim hocanın bugün Makedonya sınırları arasında bulunan İştip kasabasında 1926 yılında dünyaya gelişi çocukluk günleri ile başlıyor kitap. Daha sonra ailesi ile birlikte 1936'da İstanbul'a hicret edışı ve o yılların İstanbul Fatih semti atmosferini anlatıyor. Fatih'te okunan ilkokulun ardından Nurettin Topçu, Reşat Ekrem Koçu, Ali Fuat Başgil gibi hocaların görev yaptığı Vefa Lisesi'ndeki tedrisatın tamamlanması ve mülkiye giriş macerası... Fatih'te ailesinden ve çevresinden aldığı manevi terbiye ve komşuluk ilişkileri hocayı derinden etkilemiş.



### 'Burayı derhal terkedin'

Sabahattin Zaim Hoca bölge farklı olsa da kendi çocukluğundaki Fatih'in ile İştip Kasabası'ndaki hayatının çok farklı olmadığını belirterek kültürel anlamda çok zorluk çekmediğini kendi çocukluğunun geçtiği mahalle ile yaşanan kültür ve konuşulan dil açısından bir farklılık olmadığının altını çiziyor. İstanbul'a hicretlerindeki en büyük etkenin bölgedeki sosyokültürel değişim olduğunu ifade ederek, dedesinin Reis-ül Ulemaya danıştığını onun 'Buralardan bir an önce gidiniz. Türkiye İslam beldesidir. Rejimler değişir, bugün öyle yarın başka şekilde olabilir. Böyle devam ederse buralarda çocuklarınızı Türk ve Müslüman biriyle evlendirmekte bile zorlanırsınız' şeklindeki uyarısı üzerine tüm malları



nı satarak İstanbul'a hicret ederler. Sonraki yaşananlara bakıldığında bu sözün ve bu uyarının ne kadar doğru ve yerinde olduğu anlaşılmaktadır. Hoca 'hicret' kelimesini tercih etmesinin nedeni ise 'Bizler peygamberin hicret ettiği yolun takipçisi olan muhacirleriz' diyerek yaşadıkları bu göç olayına deruni bir anlam da yüklemektedir. Böylece onun anlam dünyasının şifrelerini çözmek mümkündür. Göç kelimesinin 1950'den sonra yaygınlaşan bir kavram olduğunu da hatırlatalım... Baba Hacı Mehmet Efendi Osmanlı ordusunda Kafkas cephesinde istihkâmcı olarak görev yapan bir askerdir savaş yıllarında. İstanbul'a geldikten sonra Makedonya'daki kereste tüccarlığı işini sonlandırıp bir bakkal dükkânı açar ve ailesinin rızkını oradan temin eder. Zaim ailesinin ve genç Sabahattin Zaim'in Türkiye Cumhuriyeti vatandaşı olarak hayatlarına yeni bir sayfa açtıklarını, basamakları birer birer atlayarak ülkenin en önemli hocalarından biri oluşuna doğru giden yolu satırlar arasında ilgiyle takip ediyoruz.

Mülkiyenin ardından ABD de yapılan staj farklı bir pencere açar önünde. Kâhta ve Abana ve Ayancık Kaymaklığı yapan Zaim, hayatına yeni bir yön vermek istemektedir. Gönülünde yatan makam ise hocalıktır. Öyleki, Hocası Ord. Prof. Ali Fuat Başgil, Adalet Partisi'nin kuruluşu sırasında kendisine siyaset teklif ettiği zaman **'Hocam benim kumaşım siyasete uygun değildir. Benim gönlüm hocalıktadır' diyerek affını istemiştir.** Bu kararını uzun yıllar değiştirmemiş ve kendisine gelen teklifleri hep bu gerekçeyle reddetmiştir.

Daha sonra 1953 yılında İstanbul Üniversitesi'nde akademisyen olarak göreve başlayan Zaim Hoca tam kır yıl burada görev yapar. Sosyoloji ve Sosyal Siyaset Kürsüsüne asistan tayin edilir. Orhan Tuna hocayla beraber İstanbul'un gecekondulu sorunları, göçmenler başta olmak üzere birçok önemli konularda araştırmalar yapar. Sosyal siyaset ve sosyoloji alanın çalışması ve daha sonra hocası Orhan Tuna'nın yönlendirmesiyle doktora konusunu İstanbul Mensucat Sanayii'nde ücretler olarak belirler. Doktora tezini yazdığı sırada da bir yandan da ülkemizin duayen hocalarından Sabri Ülgener'in İktisat derslerini de takip eder.

### Birçok kurumun kuruluş felsefesi ona ait

Çanakkale 18 Mart Üniversitesi Rektörü ve merhum Hoca'nın öğrencisi Prof. Dr. Sedat Murat'ın verdiği bilgiye göre, Hoca özellikle muhafazakâr camiada birçok kuruluşun felsefesini oluşturmıştır. Hayatta olduğu süre içinde onlarla irtibatı devam etmiştir. Murat, 'Türkiye'de çalışma ekonomisiyle ilgili kuruluşların mevzuatları çoğunlukla bizim bölümde hazırlanırdı. Yani çalışma ekonomisi deyince elbette akla Sabahattin Hoca gelir; ama hoca onun çok ötesinde bir misyon yüklenmişti. Türkiye'deki dönüşüm içerisinde özellikle İslami yapılanmada çok önemli bir rolü oldu. Bu anlamda hoca Türkiye'deki dönüşümün en önemli öncülerindendir. Elini bütün taşların altına sokmuştur. Hayatını adeta riske etmiş, nereye çağırmışlarsa, hangi kesim ya da sınıftan olursa olsun hiç ayırt etmeksizin gitmiştir' demektedir. **Prof. Dr. Hayrettin Karaman Hoca, 'beşi bir yerde' başlıklı makalesinde, 'İlim, güzel ahlak, aksiyon, dava ve hizmet aşkı' olarak sıralıyor bu beş özelliği. Karaman, "Bir insanda bunların hepsinin bir araya gelmesi zor şeydir. Sabahattin Zaim'de bu beş erdemin hepsi bir aradaydı' demiştir.**

Kitapta hocanın hayatı detaylarıyla anlatılıyor ve vefatından sonra hakkında söylenenler, cenaze töreni gibi ayrıntılara da yer verilmiş.







## UZMAN GÖRÜŞÜ

# Pandemi ve Uzaktan Eğitim

**Uygulamaya yönelik dersler ve stajlarla ilgili eksikliklerini aldıkları tedbirlerle gidermeye çalışsalar da, birçok kişi yüz yüze eğitimle yakalanan başarı konusunda uzaktan eğitimin aynı başarıyı getireceği konusunda hiç de emin değildi.**

**Prof. Dr. Ali BÜYÜKASLAN**

Istanbul Medipol Üniversitesi, İletişim Fakültesi

Pandemi, bir kelime olarak belki de ilk defa bu kadar hayatımıza girdi. Pandemi kelimesiyle bizi bu derece yaklaştıran, hızlı yayılan ve bulaşıcılığı yüksek olan Covid-19 virüsüydü. 2019 yılının son aylarında Çin'in Wuhan kentinde görülen, İtalya'dan başlayarak Avrupa ve ardından tüm dünyaya yayılan virüs ülkemizi de alınan her türlü tedbire rağmen gecikmeli de olsa 2020 yılı Mart ayından itibaren hissedilir şekilde etkisi altına aldı.

Virüsün hızla yayılması, insanın gündelik pratiklerine ilişkin birçok şeyi önemli ölçüde değiştirdi. Bu değişiklik sadece virüsün yayılma ve bulaşma hızıyla alakalı değildi elbette. Ülkelerin virüsün etkisiyle karşı karşıya kaldıklarında toplumsal düzeyde gösterdikleri tepki sadece sağlık sistemleri ve sağlık alt yapılarıyla alakalı da değildi. Çünkü virüs, sadece sağlık alt yapısını etkilemiyordu. Karantina süreçleri, seyahat kısıtlamaları, vb. tedbirlerle hayatımızda önemli değişiklikler görülmeye başlamıştı. Pandeminin etkisi hemen her alanda kendisini açıkça hissettiriyordu. Hayatın rutin akışının durmaması ve başta eğitim olmak üzere birçok etkinliğin devam etmesi, aslında "Ne oluyor?" sorusuyla birlikte "Ne olacak, nasıl olacak?" sorularına da cevap aramayı gerekli kılıyordu.

### **Pandemi Sürecinde Eğitim ve Eğitime İlişkin Beklentiler**

İnsanın en önemli özelliklerinden biri, her şarta uyum sağlayabilme özelliğidir. Bu özellik, onun fitratında var olan kimi yeteneklerini yeni şartlarda ihtiyaçları doğrultusunda öne çıkarmasıyla görünür olmaktadır. Kitle iletişim araçları ve 90'lı yılların sonundan itibaren de özellikle internetin hayatımıza girmesiyle uzaklar yakın olmuş, bilinmeyenler bilinir, görünmeyenlerin görünür olmuştur. İnternetin insana ve insanın günlük yaşantısına ilişkin sundukları birçok alanda kendini hissettirmişti.

Eğitim öğretim faaliyetleri bugüne kadar dersliklerde, amfilerde ve örgün denilen bir anlayışla yapılmakta; bununla birlikte yaygın öğretimle de hayat boyu öğrenme düşüncesiyle insana her zaman, her zeminde ve her şekilde öğrenme imkânları sunulmaktaydı. Çok farklı alanlarda olmasa da yaygın eğitim, "açık öğretim" adıyla uzaktan yapılan eğitimle birçok insanın eğitim öğretim eksikliğinin giderilmesinde bir basamak ve bir amaç olabiliyordu.

Pandemiyle yeni bir durumun ortaya çıkması, insanın örgün eğitimle aldığı eğitim hizmetlerinin aynen devam etmesi, edebilmesi de hem bir başlangıç hem bir sonuç olarak süreçler halinde tartışılmaya, tartışılırken de uygulanmaya başlanmıştı bile. Bu amaçla bir anda, eğitim öğretim konularında daha önceleri değişik amaçlarla kullanılan bilgisayar yazılım firmaları, pandemiyle birlikte eğitimi daha özel bir çabayla kapsama alanlarına alarak, uzaktan öğretim ve (ne kadar mümkün olacağı tartışmalı olsa da) eğitim ihtiyacının giderilmesi amacıyla yeni sürümler, yeni yazılımlar ortaya çıkarıyor ve pandemi sürecinin getirdiği yeni şartlara eğitim öğretim alanında bir cevap verme, bir çözüm üretme amacıyla hızla yeni uygulamalar geliştiriyorlardı.

Pandemi süreci, ilköğretimden üniversiteye, uygulamalı eğitimden lisansüstü eğitim öğretim faaliyetlerine kadar birçok alanda hem yöneticileri hem uygulayıcıları yeni arayışların, yeni çözümlerin peşinde koşturuyordu. Bu koşuşturma, yakından ve yüz yüze olana alışmış bir kitlenin, uzaktan ama yüz yüzeymiş gibi sonuçlar beklenen yeni eğitim öğretim etkinlikleriyle herkesi karşı karşıya getiriyordu.

### **Yeni Çözümler Yeni Arayışlar**

Uygulamalar açısından bakıldığında uzaktan eğitimin teorik derslerin birçoğunda yapılabilirliği noktasında ortak anlayışın oluştuğu söylenebilir. Ancak yine de bu anlayışın, yüz yüze eğitimin öğrenen ve öğretene



ne sunduğu birçok özelliğin (örneğin beden dilinin iletişimdeki etkisi, eğitim öğretimin sadece bir bilgi aktarımı olmadığı, teknik aksaklıklar yaşanmaması, vb.) uzaktan eğitimle sağlayamayacağı da aşikârdır. Pandeminin ilk günlerinde, yeni bir durumun yaşanıyor olması ve görece "yakında normale döneceğiz" düşüncesiyle başlatılan uzaktan eğitim öğretim faaliyetlerinin, pandeminin etkisinin uzun bir dönem daha kendini hissettireceği öngörüsünden hareketle, bu yeni şarta kendini mutlaka hazırlaması zorunluluğu ortaya çıkıyordu.

Bunun için de özellikle uygulamalı alanları ve dersleri çok olan bölümler ve bu bölümlerin öğrencileri, sadece uzaktan eğitimle, ilgili alanlarda yetişmelerinin mümkün olamayacağını; karar vericiler de bunun yüz yüze eğitimin bir alternatifi gibi görülemeyeceğini dillendirmeye başlamışlardı. Ancak bu dile getirilme, topyekûn "bekleyelim sonra yapalım" düşüncesini değil, "yapılabilecek olanın optimum düzeyde yapılabilmesi" yolunda arayışları sonuca ulaştırmayı amaçlıyordu. Kamu ve özel birçok eğitim öğretim kurumu, kendilerini, bu yeni döneme ve duruma hazırlayabilmek amacıyla ihtiyaç analizleri ve çözüm arayışları içinde buluyorlardı. Bunun sonucu olarak da adı daha önce ancak ilgilileri tarafından bilinen ve uygulanan yeni yazılımlar, eğitim öğretim süreçlerinde daha görünür oluyor, Zoom, Teams gibi yazılımlar kullanılırken, diğer yandan birçok kurum kendi uzaktan eğitim alt yapılarını oluşturmaya ve uzaktan eğitim alt yapısı olanlar da bunu daha etkin kılacak yeni yazılımlarla iyileştirmeye çalışıyorlardı.

Her şeye rağmen yine de bir yerlerde eksiklikler olduğu, eğitimle amaçlanandan uzakta olduğu hissediliyordu. Örneğin, Tıp Fakültesi ve Diş Hekimliği Fakültesi ve uygulamalı bilimlerin yer aldığı bölümlerin öğrencileri düşünüldüğünde, uzaktan eğitimin hangi yararlı(!) sonucu ortaya koyacağı kafalarda önemli soru işaretleri olarak kalıyordu. Uygulamaya yönelik

dersler ve stajlarla ilgili eksikliklerini aldıkları tedbirlerle gidermeye çalışsalar da, birçok kişi yüz yüze eğitimle yakalanan başarı konusunda uzaktan eğitimin aynı başarıyı getireceği konusunda hiç de emin değildi. Çok basit bir örnek olarak, Radyo Televizyon Sine-ma bölümünde okuyan bir öğrencinin eline kamera almadan, grup çalışması içerisinde, ışığı, kamera açı-larını ve ortaya çıkacak sonuçları görmeden uzaktan bir eğitim öğretimle bu bilgiye sahip olması çok da mümkün görünmüyordu.

Uzakta bir ekranın ardında çoğunlukla profil fotoğ-raflarıyla, nadiren de canlı kamera görüntüleriyle sanal bir ortamda karşı karşıya olunan öğrencilerin, nasıl ve ne derecede ölçme ve değerlendirmeye tâbi tutulacağı ve bu noktada hangi çözüme ulaşılacağı da ayrıca şüpheliydi. Pandemi döneminde konunun öğretmen tarafında bulunmakla öğrenci tarafında bulunmak arasındaki uzaktan eğitimle ilgili bugün için yapılan tartışmalar, daha iyiye ulaşma yönünde gösterilen çabalarla geçse de, sonuçları itibarıyla ancak birkaç yıl sonra neyin nasıl yapıldığına ve hangi başarı ya da başarısızlığa uğrandığına ilişkin somut neticeler ortaya çıkaracaktır.

Eğitim öğretimin tüm paydaşlarının, pandeminin bir sağlık sorunu olduğu kadar bütün herkesi ilgilendiren bir küresel sorun olduğu yolunda kanaate sahip olduklarını düşünüyorum. Bu sorunun bugün uygulamada karşımıza çıkanların çok daha ötesinde yarın başka sorunlar doğurması da ihtimal dâhilindedir.

Unutulmamalıdır ki eğitim öğretim etkinlikleri ne sadece bir bilgi aktarımı ne de sadece aktarılan bilginin ölçümlendiği etkinliklerdir; eğitim öğretim bir insan yetiştirme sanatı, hayatı anlama ve ona anlam kazandırma çabasıdır.





## GÖRÜŞ



### Dr. Mücahit ÖZDEMİR

Sakarya Üniversitesi

İslam Ekonomisi ve Finansı Uygulama ve Araştırma Merkezi  
Müdür Yardımcısı

# Övülen Bir Borç Verme Yöntemi Olarak Karz-ı Hasen'in Yaygınlaştırılması

Ülkemizde İslam iktisadi denilince akla ilk zekat, sadaka ve kurumsal bir yapı olarak katılım bankaları gelmektedir. Son dönemde ise bir uygulamanın daha yaygınlaştığını sevinerek görmekteyiz. Bu kavram; faizsiz borç ya da güzel borç şeklinde de ifade bulan karz-ı hasendir. **Karz-ı hasen, Kuran-ı Kerim'de ve hadis-i şeriflerde övülen bir borç verme yöntemidir.** Kişi karşındakine borç vermekte ve geri ödenirken herhangi bir fazlalık almamaktadır. Hatta parasal fazlalık bir yana borç vermesinin karşılığı olarak herhangi bir menfaat elde etmesi dahi caiz görülmemiştir. Sırf Allah'ın rızası gözetilerek ve mükafatı ahirette beklenecek karşındakinin sıkıntısını gidermek üzere borç verilmektedir.

Karz-ı hasenin birçok uygulama alanı vardır. Genel olarak gayri resmi şekilde birbirlerine güven duyan iki kişi arasında ya da benzer sosyal çevreye sahip kişilerin bir araya geldikleri gruplar içinde karz-ı hasen uygulanmaktadır. Bu gayri resmi yapıların yanında kurumsal olarak da karz-ı hasen temelinde teşekkül etmiş resmi yapılar mevcuttur. Düşük gelirli kişileri desteklemek için faaliyet gösteren İslami mikrofinans kurumları, karz-ı hasen fonları gibi kuruluşlar bunlardan bir kısmıdır. Örneğin Pakistan'daki Akhuwat (Kardeşlik) kurumu uzun yıllardır düşük gelir grubundaki girişimcileri karz-ı hasen ile desteklemektedir. Ürdün, Endonezya, Malezya gibi diğer Müslüman ülkelerde de farklı kurumsal yapılar altında karz-ı hasen hayata geçirilmiştir.

**Ülkemizde de son dönemde karz-ı hasen ile ilgili önemli girişimler dikkat çekmektedir. MÜSİAD tarafından kurulan Karz-ı Hasen Sandığı bu yapıların en önde gelenlerindendir.**

Üyeler arasında dayanışma sağlamak amacıyla söz konusu sandık teşekkül edilmiş ve bu şekilde başlangıç olarak önemli sayılabilecek rakamlara ulaşılmıştır. Ancak MÜSİAD'ın mevcut üye sayısı düşünüldüğünde daha gidilmesi gereken çok mesafe olduğu söylenebilir. Diğer bir örnekte ise 2018 yılında Sakarya'da



kurulan İKSAR Derneği mikrogirişimcileri karz-ı hasen ile desteklemektedir. Böylece küçük sermayelere ihtiyaç duyan kişiler herhangi bir faizli kredi işlemine bulaşmadan karz-ı hasen ile gelir getirici faaliyetlerde bulunabilmektedir. MÜSİAD Karz-ı Hasen Sandığı'ndan en önemli farkı derneğe üye olmayan düşük gelir grubundaki kişilerin karz-ı hasene başvuru hakkı olmasıdır. Bu anlamda dışı açık bir yapı söz konusudur. Geçtiğimiz aylarda Türkiye'de karz-ı hasenin çok daha geniş kesimler tarafından bilinmesini sağlayacak bir sivil toplum kuruluşu daha teşekkül etmiştir. 2020 yılında kurulan Karz-ı Hasen Vakfı evlenmek isteyen gençleri karz-ı hasen ile desteklemektedir. Bu destekleri Genç Yuva Kooperatifi üzerinden hayata geçirmektedir. Böylece toplumda aile yuvasının kurulmasındaki maddi engellerin ortadan kaldırılmasına çok önemli bir katkı sunmaktadır.

Tüm bu girişimler ve **toplumdaki karz-ı hasene yönelik bilinç artışı güzel gelişmeler olmakla birlikte karz-ı hasenin daha yaygınlaşması için çözülmesi gereken meseleler, atılması elzem olan adımlar vardır.** Bunlardan ilki borç vermenin yanında borcu geri ödenmenin sorumluluğunun artırılması noktasında bilincin, şuurun artırılmasıdır. Karz-ı haseni veren kişi övülmüş ve Allah-ü Teala'ya borç vermiş gibi tanımlanmış olmakla birlikte borç alan tarafa da büyük bir sorumluluk düşmektedir. Borcu zamanında ve tam ödemesi gerekmektedir. Herhangi bir geçerli sebebi yokken ödeme noktasında gevşeklik gösterilmesi sadece borç veren açısından sorunlar oluşturmakla kalmamakta karz-ı hasenin toplumda yaygınlaşmasını da engellemektedir. Bu kötü örnekler nedeniyle insanlar birbirlerine borç vermekten uzak durmaktadır. Gerçekten borca ihtiyaç duyanlar, ya iktisadi anlamda zor duruma düşebilmekte hatta iflas etmekte ya da faizli bir şekilde çözümler bulma riski ile karşı karşıya kalabilmektedir. Bu nedenle borcun yüklediği maddi ve manevi sorumluluklar hem iş dünyasında hem de toplumun genelinde farklı şekillerde daha çok dile getirilmelidir. Bu noktada iş insanları tarafından oluşturulan sivil toplum kuruluş-

larının yanında Diyanet İşleri Başkanlığı'na da büyük sorumluluklar düşmektedir. Diğer yandan karz-ı veren kişiler için karşı taraf gerçekten ödeme gücünü içinde ise mühlet verilmesi hatta borcun silinmesi Kuran-ı Kerim'de de tavsiye edilen en güzel yaklaşımlardır. Bu hususun da hep akılda tutulması gerekmektedir.

**Karz-ı hasenin yaygınlaştırılması noktasındaki bir engel ya da iyileştirmelerin yapılması gereken alan ise yasal düzenlemelerle ilgilidir.** Halihazırda iş dünyasında birbirlerine borç veren kişiler ya da çalışanlarına kısa vadeli ihtiyaçlarını karşılamaları için faizsiz borç veren iş verenler vergi kaçırma ya da tefecilik suçlaması gibi bazı risklere maruz kalabilmektedir. Bunların yanında şu anda karz-ı haseni hayata geçiren yapılara baktığımızda vakıf, dernek ya da kooperatif şeklinde faaliyette oldukları görülmektedir. Karz-ı hasen verme ile ilgili tanımları belli net bir yasal zeminde faaliyet gösterebildikleri söylenemez. Tüm bunlara yönelik düzenleyici kamu kurumlarının denetleme fonksiyonlarını göz önünde bulundurup istismlara izin vermeyecek şekilde ancak daha ön açıcı bir tavır benimsemeleri karz-ı hasenin Türkiye'nin birçok yerinde bireysel ve kurumsal anlamda yaygınlaşmasını sağlayacaktır.

Yaşadığımız salgın ve bunun iş dünyası ile toplumun birçok farklı kesimi üzerindeki iktisadi etkileri İslam'daki zekat, sadaka gibi sosyal dayanışma yöntemlerinin önemini bir daha ortaya koymuştur. Bunların yanında **karz-ı hasen de özellikle kısa vadeli ihtiyaçların çözülmesinde önemli bir fonksiyon icra etmektedir ve toplumumuzda yaygınlaştırılması için iş insanlarından kanaat önderlerine, akademisyenlere kadar birçok kesimine görev düşmektedir.** Bununla birlikte, karz-ı hasen her iktisadi soruna tek çözüm olarak değil tamamlayıcı bir yöntem olarak görülmeli özellikle iş dünyasında ortaklıkların ve İslam'daki meşru sözleşme türlerinin yaygınlaştırılması gerekmektedir. Bu şekilde kapsayıcı bir yaklaşım ile birlikte faizin iktisadi hayatıdaki yıkıcı etkileri ortadan kaldırılabilir ve daha adil bir iktisadi sistemin kurulması gerçekleştirilir.





## ŞİRKET HABERLERİ

### Çorum Kolonyası Yılın En Kaliteli Ödülünü Aldı

**Golonya markası  
'Yılın En Kaliteli Kolonya  
Ödülü'ne layık görüldü.**

Gold Faces TURKEY, Şah Danışmanlık ve D'ES Yapım & Organizasyon tarafından yürütülen "Korunmaya Muhtaç Kız Çocuklarına Yardım Projesi" kapsamında iş ve cemiyet hayatının önde gelen iş insanları ve şirket yöneticilerini buluşturdu. Ayrıca sağlık alanında hizmet veren kurum, kuruluşlar ve temsilcilerinin bir araya geldiği gecede Golonya markası 'Yılın En Kaliteli Kolonya Ödülü'ne layık görüldü.

Ödülü alan MÜSİAD Çorum Üyesi, Golonya Kozmetik Sanayi ve Ticaret Kurucusu ve Yönetim Kurulu Başkanı Ali İlker Tosun, "Ödülü almamızda başta emeği geçen

çalışanlarımız olmak üzere tüm Çorumlu hemşehrilerimize desteklerinden ötürü teşekkür ederim" dedi.



### 'Ofise Yeni Gelecek' Yalın Tasarımlar Her Zaman Zivella'da

Yeni nesil çalışma alanları için özel tasarımlara imza atan Zivella, insan odaklı ve yenilikçi yaklaşımını hem çalışma ortamlarına hem bekleme alanlarına yansıtmaya devam ediyor.

Endüstriyel Ürün Tasarımcısı Alp Nuhoğlu imzası taşıyan Lenta, Unit Bench ve Part Bench Zivella'nın yeni koleksiyonu içinde yer alıyor. Yeni tasarımlar, ofislerde ve bekleme alanlarında fiziki izolasyon sağlamaya, aynı zamanda konsantre alanlar oluşturmaya destek oluyor.

Yeni tasarımlar hakkında bilgi almak için İstanbul, Ankara, Antalya, Konya ve Rize'de yer alan Zivella mağazalarını ya da www.zivella.com'u ziyaret edebilirsiniz.



### Türk Zırhlı Muharebe Aracı 'Hızır' Afrika Yolunda

**Cumhurbaşkanı  
Recep Tayyip Erdoğan  
tarafından 2016'da tanıtımı  
yapılan ve geçen yıl  
bir Afrika ülkesinden gelen  
siparişle seri üretimine  
başlanan zırhlı muharebe  
aracı "Hızır"ların ilk bölü-  
mü tırlara yüklenerek yola  
çıkartıldı.**

Katmerciler'den yapılan açıklamaya göre, tamamen şirket tarafından geliştirilen, Türkiye'de segmentinin en güçlü zırhlı muharebe aracı Hızır'ın 20,7 milyon dolarlık ilk ihracat anlaşması Temmuz 2019'da imzalanmıştı.

Tanıtımı Kasım 2016'da düzenlenen 3'üncü High-Tech Port by MÜSİAD fuarında Cumhurbaşkanı Erdoğan tarafından yapılan ve büyük beğeni toplayan Hızır, Türk savunma sanayisinde sınıfının en yüksek motor gücüne sahip, en güçlü taktik tekerlekli zırhlı muha-

rebe aracı olarak dikkati çekiyor. Tamamen Türk mühendisliğinin ürünü olan Hızır, mayın ve el yapımı patlayıcılara karşı yüksek koruma sağlayan, balistik açıdan güçlendirilmiş, yüksek manevra yeteneğine sahip, 4x4 konfigürasyonunda, 400 beygir gücünde,

beğeni toplayan bir zırhlı araç olarak yer aldığı her platformda öne çıkıyor.

Hızır, kırsal ve kentsel alanlardaki yoğun çatışma koşulları altında yüksek performans gösterecek şekilde tasarlandı.



### Dünyada Bu Aralar Gri Rengi Popüler

Türkiye'nin mermer üretici ve ihracatçı şirketlerinden İMSA Mermer, Ar-Ge çalışmalarına ağırlık verirken bu yıl yapacağı yatırımla robotlu otomasyonlu mermer kesime geçecek. İMSA Mermer Yönetim Kurulu Üyesi ve MÜSİAD Antalya Şube Başkan Vekili Ahmet Tekin, aile şirketi olarak 1986 yılından bu yana sektörün içinde olduklarını anlattı. Antalya ve Batı Akdeniz bölgesinde mermer ocağı işlettiklerini belirten Tekin,

yılda 20 bin ton üretim gerçekleştirdiklerini ve tamamını ihraç ettiklerini söyledi. Dünyada mermer kullanımının da modası olduğunu belirten Tekin, "Dünyada mermer rengi de moda gibi. Şu anda dünyada gri mermer modası var. Geçmiş yılda ise koyu renk moda idi. Mermerde moda mimarlara göre şekilleniyor" diye konuştu.

**1.5 milyon \$'lık yatırım yapacak**

Türk mermerciliğinin blok satış yerine artık mamul üretime yönelmesi gerektiğini ifade eden Ahmet Tekin, "İMSA mermer olarak 2021 yılında 1.5 milyon dolarlık ya-

tırım yaparak robotlu otomasyon sistemi ile mermer kesimi gerçekleştireceğiz. Yatırımımızı mayıs-haziran aylarında tamamlamayı hedefledik. Yatırım tamamlandığında kapasitemiz 4-5 katına çıkacak" dedi.

**YILDA  
20 BİN TON  
ÜRETİM**





## ŞİRKET HABERLERİ

### Hukuk Dünyasında Yeni Bir Ses

#### Aktüel Hukuk Dergisi “Ahkâm” yayında

Yeni dünya düzeni pandemi etki- siyle hızla değişirken, bu değişime aynı hızda cevap vermesi gereken alanların başında hukuk geliyor. Toplumsal yaşam yeni normlarını oluştururken Türk hukuku da tüm dünyada süren bu yeni standart- lara adaptasyon sürecinde. Yaşa- nan bu süreci başta hukuk ve hu- kuk akademisyenleri olmak üzere toplumun bütününe yansıtabilme ihtiyacından doğan yeni bir dergi yayın hayatına başladı: Aktüel Hu- kuk Dergisi Ahkâm, hukuk dünya- sındaki evrensel tartışmaları yerli bir bakışla okura sunabilmek hede- fiyle Türk yayıncılık literatüründeki yerini aldı.

İlk sayısında ‘Dijitalleşen Dünyanın Yeni Hukuk Düzeni’ni konu alan dergide, hukuk camiasından tüm paydaşlarına söz hakkı veriliyor. Deneyimli hukukçulardan akade-

misyenlere, hukuk fakülteleri öğ- rencilerinden sosyolog, araştırmacı ve yazarlara kadar geniş bir kadro- ya sahip olan Ahkâm Dergi, ele al- dığı konuları farklı perspektiflerden güncel bir dille yorumluyor. Aktüel Hukuk Dergisi Ahkâm, uz- man isimlerin kaleme aldığı mak- aleler, örnek vaka incelemeleri, karar tahlilleri, hukuki yorum ve analiz- lerden oluşan güçlü mesleki içeri- ğinin yanında röportajlara, kültür sanat haberlerine ve bağımsız ya- zılarla örülü aktüel bir akışa sahip.

#### Hukuka kapsayıcı bakış açısı

Aktüel Hukuk Dergisi Ahkâm’ın Genel Yayın Yönetmeni ve Altıntaş Hukuk Danışmanlık Kurucu Avu- katı Kerim Altıntaş, derginin ilk sa- yısıyla ilgili yaptığı açıklamada ise şunları dedi;

“Ahkâm dergimizin ilk sayısının gündemini pek çok hukuki kavram ve işlemin, yeniden tanım, yorum ve adil bir hüküm beklediği dijital dünyanın yeni hukuku olarak belir- ledik. Dijital hukuk üst başlığında, sosyal medya paylaşımlarından e-ticaret süreçlerine, kişisel verile-



rin korunmasından online sözleş- melere, vergi ve borçlar hukukuna kadar uzanan çok geniş bir pers- pektifle açtık. Kıymetli akademis- yenlerimizden yargı mensuplarına, avukatlardan hukuk fakülteleri öğ- rencilerine dek hukuk dünyamız- dan geniş bir kesimin görüşlerine yer verdiğimiz dergimizin güncel hukuk literatürümüzde önemli bir boşluğu dolduracağına inanıyor- rum.”

Altıntaş Hukuk & Danışmanlık yö- netiminde yayın hayatına merhaba diyen Aktüel Hukuk Dergisi Ah- kâm, basılı edisyonunun yanında [http://www.altintas.av.tr/edergi/ Ahkam-Dergisi.pdf](http://www.altintas.av.tr/edergi/Ahkam-Dergisi.pdf) linkinde ya- yınlanan dijital formatıyla da okur- ların erişimine açıldı.

rinizde bile görüşmelerinize de- vam edebilecek, dispatch yazılım üzerinden takip ve kayıt yaparak, net ses kalitesiyle hizmet alabile- ceksiniz.

[www.hyteraturkey.com.tr](http://www.hyteraturkey.com.tr)



Hytera PNC 550 El Telsiz ve PNC 370 Bas Konuş Telsizi, özellikle çoklu ve uzak mesafeli organizas- yonların yönetiminde herhangi bir role veya istasyon ihtiyacı hisset- meden, geleneksel bas-konuş sis- temlerini bir adım öteye taşıyarak, maksimum seviyede kapsama alanı sunuyor. Hytra PNC 370 ve PNC550 modelleri ile hiç bir alt- yapı yatırımı yapmadan gsm ve wi-fi teknolojisi ile mesafe sınırınız olmadan kesintisiz iletişim sağ- layabilir, tüm NFC özelliklerinden faydalanabilir, QR Okuma, HES Kodu Sorgulama gibi özelliklerin- den faydalanabileceksiniz.

Klasik telsiz teknolojisi ile kısa me- safelerde çözüm sağlanırken, su- nulan bu yeni teknolojide, şehirler arası hatta ülkeler arası projele-

### HYTERA PNC 550 El Terminali Telsiz ile Şehirler Arası Hızlı, Kesintisiz İletişim, Takip ve Tahsilat

**Hytera Telsiz Haberleşme Teknolojileri Türkiye Distribütörü Denge Grup, NFC Temassız ödeme alma, QR Okuma, HES Kodu Sorgulama gibi özelliklere sahip Hytera PNC 550 El Terminali modeli ve PNC 370 Bas konuş Modeli ile Müşterilerine Hızlı, İşlevsel ve Ekonomik Çözümler Sunuyor.**



## ŞİRKET HABERLERİ

### Türk Üretimi Mayın Temizleme Aracı MEMATT



#### Askeri Fabrika ve Tersane İşletme AŞ tarafından üretilen “Mekanik Mayın Temizleme Teçhizatı” Azerbaycan’da tüm testleri geçti.

İlk ihracatı Azerbaycan’a yapılan MEMATT’ların test ve eğitim ça- lışmalarını Azerbaycan İstihkam Kuvvetleri Komutanı Tuğgeneral Anar Kerimov ve ASFAT yetkileri izledi.

Bakü yakınlarındaki tatbikat ala- nında yapılan testte MEMATT ara- ziye döşenen tüm mayınları patla- tarak başarılı oldu.

Testlerin ardından araçları kulla- nacak personele sertifikaları tak- dim edildi. Tuğgeneral Kerimov, yaptığı açıklamada, MEMATT’ların

kısa süre sonra Ermenistan işga- linden kurtarılan bölgelerde ma- yın temizleme çalışmalarına katı- lacağını kaydetti.

Türkiye’den 20 makine aldıkları- nı ve tamamının belirli aralıklarla Azerbaycan’a teslim edileceğini belirten Kerimov, **“Bu aracı kul- lanarak mayın temizleme ça- lışmalarında hem daha az vakit harcanmış olacak hem de daha güvenli olacak. MEMATT, dün- yadaki muadillerine göre daha üstün teknik özelliklere sahip.”** diye konuştu.

ASFAT Kara Programları Direktörü Gökhan Kuş, yerli ve milli bir araç olan MEMATT’ın hem Türk hem de dost ve kardeş ülke Azerbaycan ordusunun hizmetine eş zamanlı olarak sunulmasından gurur duy- duklarını vurguladı.

### Kardeş Eli Derneği, Yardımları İle Kalpleri Isıtıyor

#### Kardeş Eli İnsani Yardım Derneği Yönetim Kurulu Başkanı Ahmet Muhammedoğlu, 2020’de gerçekleştirilen yardımlar hakkında açıklamada bulundu.

Kardeş Eli Derneği olarak 15. yılı- mızda dünyanın her yerine yardım- larımızı ulaştırarak çalışmalarımızı sürdürüyoruz. Kardeşlerimize hem maddi hem manevi destek olmak yolunda, 2020 yılında 12 ülke 93 bölgede 37.663 vacip kurban bağı- şı ile 1.684.000 kişiye kurban etini ulaştırdık. Yılın 365 günü devam eden nafile kurban bağışlarımızda ise 13.268 kurban keserek 583.792 kişinin kurban etine ulaşmasına ve- sile olduk. Susuzluk ile mücadele eden bölgelerde 1227 su kuyusu açarak 1.472.400 kişiyi temiz suya kavuşturduk.

Pandemi nedeni ile yurt içinde 785.300 kişiye, yurt dışında ise 673.864 kişiye gıda, hijyen ve ya- kacak temini sağladık. ‘Kalbinle ısıt, iyiliğinle mutlu et’ sloganımızla 1643 adet acil kiş yardım paketi da- ğıtımı ile umut olduk.

Gelecekleri için iyi bir eğitim ye- terliliğine ulaşmalarını istediğimiz 24.300 yetim kardeşimizin eğitim masraflarını karşıladık. Aynı za- manda 2 yetimhane imarı inşası ve 7 yetimhane restorasyonu tamam- landık. 223.576 ihtiyaç sahibi ve yetim ile iftar sofrasında bir araya geldik. Bağışçılarımız ve ekipleri- miz ile birlikte çıktığımız bu yolda 1 mobil aşevi kurduk.

İbadet olanaklarından mahrum kalan bölgelere 6395 Kur’an-ı Ke- rim dağıtımı, 1 camii imarı, 8 mes- cid imarı, 16 mescid restorasyonu tamamladık. Maddi imkanların yetersizliği nedeni ile ameliyat ola- mayan 5570 kardeşimize, katarakt ameliyatı desteği sağladık. ‘Sizden herhangi biriniz kıyamet kopuyor olsa dahi elindeki fidanı diksin’ ha-

disinden ilham alarak 2436 fidan dikimi gerçekleştirdik. Yardımları- mızı gerçekleştirirken yolumuz iyi- lik yolu, hedefimiz kardeşlik oldu. 2021 yılı için derneğimiz, insani yardımlarına devam ederek dün- yanın her yerine ulaşmayı hedef- liyor. Derneğimize gönüllü olarak katkıda bulunan ve bizleri yalnız bırakmayan bağışçılarımıza ayrıca MÜSİAD yetkililerine ve ülkemizin büyümesine desteği olan MÜSİAD üyelerine desteklerinden dolayı te- şekkürlerimi sunarım.







## ŞİRKET HABERLERİ

### Karanfil Group'un Kısa Vadede İhracat Hedefi; 100 Milyon Dolar

Bütün dünyanın yakından takip ettiği Libya'dan kısa bir zaman önce dönen ve seçimler döneminde bölgede olan Karanfil Group Yönetim Kurulu Başkanı ve MÜSİAD Libya Başkanı Murtaza Karanfil, oluşan yeni siyasi durumun iş dünyasına yeni fırsatlar oluşturduğuna dikkat çekti. Libya'nın yeni başkanı Abdülhamid Dibebe'nin başarılı bir iş insanı ve birikimli bir politikacı olduğu belirten Karanfil, "Libya'nın geleceği için 24 Aralık seçimlerine kadar istikrarlı bir gidişat öngörüyoruz. Kendisini ve ailesini şahsen uzun yıllardan beri tanıyorum ve Türkiye ile iyi ilişkileri olduğunu rahatlıkla söyleyebilirim. Ufku açık bir iş insanı olması bizi sevindiriyor" dedi. Dibebe'nin başkanlığının ülkeye fayda sağlayacağını ifaden eden Karanfil'in dikkat çektiği bir diğer pozitif gelişme ise ticari faaliyetler ile yatırım planlamalarında sorunlara neden olan dört kur uygulamasına ilişkin oldu. 1 Ocak tarihi itibarıyla bu sorunun çözüldüğünü ve sabit kura geçildiğini açıklayan Karanfil, bu yeni durumun iş potansiyelinde hareketliliğe neden olduğunu kaydetti. Karanfil, sözlerini şöyle sürdürdü; "Libya'da özellikle son altı yıldaki durumdan dolayı biriken ve hızla çözülmesi gereken sorunlar ve ihtiyaçlar var. Kurun sabitlenmesi, oldukça uzun bu ihtiyaçlar listesinin yerine getirilmesi noktasında yatırımcıyı rahatlatmış, daha hevesli hale getirmiştir."

#### Cezayir'e de yatırım yapacak

Bu pozitif gelişmeler üzerine Libya'daki yatırımlarına hız verme kararı aldıklarını açıklayan Karanfil, Cezayir'de yeni yatırım fırsatları araştırdıklarına da dikkat çekti. Karanfil, şunları kaydetti: "Özel-



likle Libya ve Afrika bölgesindeki iştiraklerimizi hızlandırıp üretimimizi ve ihracatımızı ikiye katlamayı planlıyoruz. Pandemi dönemi süresince yatırımlarımıza devam ettik; ancak pandemi öncesindeki gibi istikrarlı bir ekonomi düzeni olmadığından tam olarak istediğimiz performans elde edemedik. Dolayısıyla bu alanda, ilgili çalışmalarımızı süratle hızlandıracağız. Bu çalışmalar neticesinde de Libya, Cezayir ve Orta Doğu'ya yönelik ihracatımızı da kısa sürede 100 milyon doların üzerine çıkarmayı hedefliyoruz."

#### "Libya'daki ve Türkiye'deki yatırımlarımıza devam edeceğiz"

Libya ile yürüttükleri ticari faaliyetler sonucu bugün ihracat sıralamasında üst sıralara çıktıklarını aktaran Karanfil, "TİM'in açıkladığı, Türkiye'nin ilk 1000 ihracatçısı 2019' genel sıralamasında, 137 basamak yükselerek 301'inci sıraya yükseldik, sektör sıralamasında ise 56'ıncı olduk. Bu başarı bizi son derece sevindirmekle birlikte omuzlarımıza da ayrı bir sorumluluk yüklüyor. Bölgede ihracatımızı yüzde 50 oranında artırma hedefiyle çalışıyoruz. Aynı zamanda da orta ve uzun vadede Libya'daki ve Türkiye'deki yatırımlarımıza devam edeceğiz. Libya'da ortaklı ya-

tırımlar için de adımlarımızı attık. Özellikle lojistik, turizm, sanayi, inşaat, petrokimya ve enerji alanlarında önemli yatırım girişimlerimiz var. Aşıyla birlikte salgının kontrol altına alınmasıyla Libya'ya ve Afrika'ya ihracatımızın artacağını ve 2021'i çok daha iyi rakamlarla kapatacağımızı düşünüyoruz" dedi.

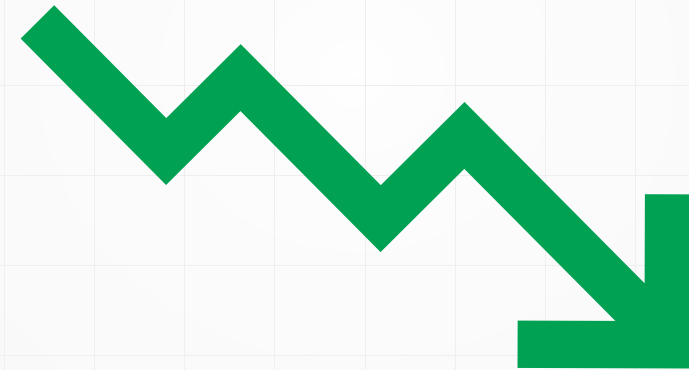
#### Dünya taşımacılık sektörüne Karanfil imzası...

Karanfil Group'un, lojistik alanındaki deneyim, birikim ve alt yapısı nedeniyle son dönemde başka bölgelerden de yoğun talep aldığını aktaran Karanfil, bu nedenle bölgesel taşımacılık faaliyetlerini tüm dünyayı kapsayacak biçime dönüştürdükleri bilgisini paylaştı. Karanfil, Başakşehir'de bulunan depolama alanı ve Laleli'de bulunan 3 ayrı ofis deposuyla müşterileri için güvenilir bir çözüm ortağı olmayı sürdürdüklerini; Libya'nın Tripoli, Bingazi, Musrata, Bayda, Zliten, Tobruk, Zultun, Hums ve Zawia şehirlerindeki şubeleriyle de her yıl Libya'ya ve Afrika kıtasına yük taşıdıklarını belirtti. Libya'dan Afrika'ya mal ticaretinde ulaşım kolaylığı sağlamak, aynı zamanda karşılıklı ticarete de olanak yaratmak adına lojistik üst kurmayı da planladıklarını aktaran Karanfil, ikili temasların başladığını, olası lojistik alanlar için fizibilite çalışmalarının sürdüğünü kaydetti.

# İnbusiness'ı ALIRKEN KAZANIN.

Yıllık abonelik

204 TL



157 TL

GELECEĞİ OKU, BUGÜNÜ ANLA.

0212 354 36 01 / 0212 354 36 11 / 0212 354 36 27

WhatsApp Bilgi Hattı: 0552 357 00 00 [www.turkuvazabone.com](http://www.turkuvazabone.com)

- Derginiz kargo ile iş veya ev adresinize imza karşılığı teslim edilsin.  
- Aboneliğiniz boyunca fiyat artışlarından etkilenmeyin.





## DEĞERLENDİRME

İsmail Okan UKAV



# DİJİTAL YENİ DÜNYA ve İNSANİ DEĞERLER



## DEĞERLENDİRME

Teknoloji devi Facebook, bünyesinde barındırdığı WhatsApp ile ilgili kararları nedeniyle tepkilerin odağı oldu. Söz konusu tepkiler, kişisel veri güvenliğinin ihlaline yönelik endişeler doğururken yeni tartışmaları da beraberinde getirdi. Bu kapsamda pandemi gölgesinde sürat kazanan dijital dönüşüm ve yapay zekâ teknolojilerinin insanlığa yansımaları tartışılıyor. Kişisel verilerin güvenliği, teknoloji şirketlerinin ticari kaygıları ve bu gibi konuların dolaylı olarak etkilediği yapay zekâ teknolojisinin nasıl bir gelecek inşa edeceği merak konusu.

WhatsApp kullanıcıları 4 Ocak 2021 itibarıyla telefonlarında diğerlerinden farklı bir uygulama mesajı ile karşılaştı. WhatsApp tarafından paylaşılan mesajda kullanıcı verilerinin çatı kuruluş olan Facebook ile paylaşılmasını da kapsayan yeni bir kullanıcı sözleşmesinden söz ediliyor ve aslında uzun süredir faaliyette bulunan bir sistemsel hareketin genişletilerek resmiyet kazanması hedefleniyordu. Fakat kişisel veri güvenliğine ilişkin endişeler ve özellikle Avrupa Birliği bölgesinin bu sözleşme kapsamı dışında kalacağı yönündeki bilgilendirmeler tüm dünyada tepkilere yol açtı. Öyle ki sözleşme dolaşıma girdikten kısa bir süre sonra WhatsApp uygulamasını telefonundan silen kullanıcı sayısı 35 milyonu aştı. Uluslararası eleştiriler neticesinde geri adım atmak zorunda kalan Facebook şirketi, gizlilik koşullarının önemine vurgu yaparak ilgili güncellemenin ertelendiğini duyurdu. Peki, bu gelişme ile gündeme gelen kaygılar sadece Facebook ve WhatsApp için mi geçerli? Tüm dünyada yüz milyonlarca kullanıcıya ulaşan uygulamaların veri işleme kapasitesi ve kişisel veri güvenliği noktasındaki hassasiyeti ne kadar güvenilir? Bu sorulara cevap bulmak için açımızı genişletmekte fayda var.

### İnsan yaşamını şekillendiren “ALGORİTMALAR”

İnternet kullanıcılarının birçoğu için önlerine gelen reklamlar “tesadüfen” oluşuyor. Ancak bu durum sanıldığı kadar basit değil. Teknolojinin gelişimi ve dijitalleşen dünyada reklamlar en büyük kazanç kapısı. Bu nedenle reklamlar kullanıcılara göre geliştirilip yönlendirilerek mikro kullanıcı verileri sayesinde pazardaki ürünlere doğrudan ulaşım sağlıyor. Aslında bu yolla siz ürüne değil, ürün size en kısa yoldan ulaşıyor. Söz konusu eylemler silsilesi ise web tarayıcılarında gerçekleştirdiğiniz aramalar, sosyal medyada

ilgiliyle takip ettiğiniz hesaplar ve bazen de farkında olmadığınız ortam dinlemeleri merkez alınarak şekilleniyor. Evet. Bu durum sizi şaşırtabilir ama farkında ya da farkında olmadan sesli komut izni verdiğiniz bazı uygulamalar ortam konuşmalarınızda dile getirdiğiniz kelimelerden yola çıkarak ilgi alanlarınıza yönelik ürünleri karşınıza getirebiliyor. Şu an kullandığınız çoğu uygulama farklı algoritmalar ile markalar üzerinden elde edeceği kazancı artırmanın yollarını arıyor. Öyle ki son yıllarda yaşanan gelişmeler bu ticari kazancın sadece markalar üzerinden sağlanmadığı ve geliştirilen algoritmaların kitleleri yönlendirmede önemli bir araç olduğunu gösteriyor.

Konuya ilişkin dünya çapında faaliyet gösteren teknoloji şirketlerinde bir dönem rol almış isimlerin değerlendirmelerine yer veren Sosyal İkilem (Social Dilemma) isimli belgesel oluşan kaygılara ışık tutar nitelikte. “Kullandığınız ürüne para ödemiyorsanız, muhtemelen ürün sizsiniz”, oldukça tanıdık geliyor değil mi? Düşündüğümüzde dijital ortamda kullandığımız birçok uygulamaya para ödemiyoruz. Ancak kimse bu işi bedavadan yapmıyor. Teknoloji şirketlerinin ticari kaygıları işte bu noktada devreye giriyor. Geliştirilen yapay zekâ teknolojisi ve algoritmalar da reklam içerikleri için kullanıcı hareketlerine göre profiller ortaya çıkararak dijital karakterimizi biz farkında olmadan mağazadan mağazaya götürüyor. Daha da ileri giden bazı şirketler ise uygulamalar aracılığıyla otomobilinizle nereye kadar gittiğinizi, nereden nereye yürüdüğünüzü, günlük güzergâhlarınızı inceleyerek buna göre bölgesel hedeflemelere olanak sağlıyor.







## Ticari reklamlar, siyasi yönlendirmelere dönüşüyor

Kimi zaman ticari reklam dışındaki amaçlara da hizmet eden bu yönlendirmelere ilişkin en büyük olaylardan biri ise Cambridge Analytica skandalı. Söz konusu olayda İngiltere merkezli siyasi danışmanlık şirketi Cambridge Analytica'nın, 2014 yılından itibaren 50 milyon Facebook kullanıcısının kişisel bilgilerini politikacılar adına seçmenlerin fikrini etkilemek için kullandığı ortaya çıktı. Benzer bir gelişmede ise 2016 Amerikan seçimlerinde seçmenlerin politik düşüncelerinin etkilenmesinde sosyal medya ağlarının etkili olduğu yönünde görüşler öne sürüldü. Konuyla ilgili elde edilen bilgiler dünyayı saran dijital ticari reklam pazarının ciddi sonuçlar ortaya koyabilen bir siyasi yönlendirme aracına dönüşebildiğinin kanıtı. Nitekim bazı ülkelerde seçimlere yönelik müdahaleler dışında mevcut uygulamalardaki yönlendirmelerin insanları farklı şiddet eylemlerine sürüklediği gözlemleniyor. Yani bazılarımız için sıradan insanların verileri pek önemli olmasa da, dijital dünyadaki yönlendirmeler ile bu kişiler sistemleri değiştirebilecek bir silaha dönüşebiliyor.

## Yapay zeka teknolojisinin insanlığa etkileri

Çağımızda geliştirilen yapay zekâ teknolojileri özünde insanlığın hizmetine sunulan bir nimet olarak görüle de endişe uyandırmayı sürdürüyor. Pandemi dönemi ile gelişimini hızlandıran parmak izi güvenlik önlemleri, yüz tanıma ve kimlik tespit araçları dijital

profilinizi tamamlayan en önemli malzemeler. Son yıllarda oldukça popülerleşen ve "ücretsiz" olarak kullanıma sunulan FaceApp, bu sistemin incelenmesi gereken araçlarından biri. Bununla birlikte pandemi döneminde Çin özelinde kullanılmaya başlanan yüz tanıma sistemleri dikkat çekiyor. Konuya ilişkin BBC'de yer alan bir başka haberde ise Huawei teknoloji şirketinin ülkedeki Uygurları tespit etmek için geliştirilen bir uygulamanın patenti için görüşmeler gerçekleştirdiğini öne sürüyor. Yani belirli alanlarda kamu güvenliği ile bağlantı kurulan bu uygulamalar, farklı alanlarda farklı amaçlara da hizmet edebilecek riskler taşıyor. Ülkemizde bir dönem insanlar Türkiye Cumhuriyeti Kimlik Numaralarını güvenilir kurumlarla bile paylaşmaktan korkarken, bugün hiçbir sorgulama yapmadan parmak izini dünyanın en popüler teknoloji şirketlerine tanımlamış durumda. Bununla da sınırlı kalmayan bu gelişim, kişisel fiziksel özellikler ve göz kimlik tanıma sistemleri ve benzeri uygulamalar ile yapay zekâ modellerine olanak sağlıyor. Bir nevi insan, dijital klonlar için tedarik zincirinin önemli bir parçası konumuna yükseliyor.



## DEĞERLENDİRME

### Dezenformasyona karşı dijital medya okuryazarlığının geliştirilmesi gerek

Doğru kullanıldığı sürece insanlığın hizmetinde gelişimini olumlu yönde sürdürecektir olan dijital teknoloji, yanlış ellerde ise dünyayı tehdit eden yıkıcı bir silaha dönüşüyor. Bu noktada çağımızın en önemli sorunlarından biri de; dijital medya dezenformasyonları. Yapılan uluslararası araştırmalara göre sosyal medyadaki sahte haberler doğru haberlerden altı kat daha hızlı yayılıyor. İletişim alanında kötü haberin iyi haberden daha değerli olabileceği varsayımı gibi dijital medyada da, "yanlış bilgiler gerçeklerden daha çok kazandırır" algısı hâkim. Dijital medya okuryazarlığının yaygınlaştırılması ise bu kapsamda ayrı bir önem kazanıyor. Dijital dönüşümün hız kazandığı ve teknolojinin hayatımızın her anına egemen olduğu bu dönemde kapsamlı bir seferberlik ile dijital medya okuryazarlığının sağlanması gerekiyor. Konuyla ilgili resmi ve özel kurumlarda dijital medya okuryazarlığı kursları, çeşitli platformlarda hazırlanacak içeriklerle gelişimin sürekli ve güncel kalması sağlanabilir.

### Milli yazılım teknolojilerinin önemi

Gelinen noktada konunun sadece Facebook ve WhatsApp özelinde olmadığı aşikâr. Dün sokakta futbol oynayan çocuklar görürken hem pandemi hem de yaşanan dijitalleşme sebebiyle gelecekte çocuklarımızı sokakta görmek zorlaşabilir. E-spor adı altında gerçekleştirilen sanal turnuvalar gençlerimizi etkisi altına alırken, birçok sosyal medya platformunda oluşan sanal karakterler yeni nesil için tehdit niteliğinde. Uluslararası araştırmalara göre bu tehdit sadece özgüven eksikliği ve anti-sosyal bireyler yetiştirmekle kalmıyor, farklı yaş gruplarında cana kasteden ortamlar hazırlıyor. Yeni dijital çağda, önceleri sadece film olarak izlediğimiz Oyuncu (Gamer), Yükseltme (Upgrade) ve Adım Adım Komplo (Echelon Conspiracy) gibi yapımların gerçeğe dönüşmesi daha olası görünüyor.

Tüm bunların yanında geleceğimizi dijital teknoloji ve yapay zekâ ile daha sağlıklı inşa etmemiz hala mümkün. Bugün kullandığımız uygulama, internet ağları ve teknolojik araçların büyük çoğunluğu uluslararası



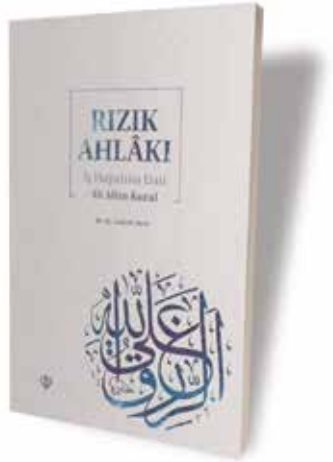
şirketlere ait. Bu şirketlerin hepsinden vazgeçemeyiz ancak kişisel verilere yönelik faaliyetlerinde daha fazla şeffaflık ve bilgi güvenliği talep edebiliriz. Aynı zamanda Türkiye özelinde milli yazılım teknolojilerine yönelik son dönemde gerçekleştirilen atılımlar olumlu sonuçlar doğuruyor. Milli yazılım teknolojilerinin her alanda geliştirilerek desteklenmesi ve yaygınlaştırılması, dijital medya okuryazarlığı ile hibrit eğitim alanlarımızın geliştirilmesi ülkemiz için büyük önem arz ediyor. Bu kapsamda tüm dünyada yeni bir dijital düzen şekillenirken, erken alınacak önlemler yeni çağda Türkiye'ye yönelik tehditleri en aza indirmeye yardımcı olacaktır.





## DEĞERLENDİRME

# Toplumsal İlerlemede **Rızık Ahlakının** Önemi



Türkiye Diyanet Vakfı Yayınları

# Atalay UĞURLU

Sözlük anlamı, “yiyecek vermek, rızıklandırmak” olan **rezk** kökünden türeyen **rezk** kelimesi “yiyecek, giyecek ve faydalanılacak her şey; yağmur, başış, pay, nasip” gibi manalara gelir. Kur'an-ı Kerim'de bu kavram 123 yerde geçmektedir. “Yeryüzünde hiçbir yürüyen canlı yoktur ki, rızkı Allah'a ait olmasın.”<sup>1</sup> Şeklindeki vaat ile canlıların tümünün rızıkının Allah tarafından verildiği bildirilmiştir. Rızıkı yaratan ve onu dilediğine bol dilediğine az veren, Rezzak olandır. İnsanlar birtakım sebepler çerçevesinde çalışır, emek verir ve Allah da bu emeklerin karşılığı olarak rızık onlarla buluşturur. Rızıkın sebepleri için çalışan Rezzak olanı unutmamak, onun belirlediği nizamaya uygun davranmak lüzumu da ortaya çıkmaktadır ki, bu halde bu çalışma da bir ibadete dönüşmektedir.

İslam Hukuku Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Dr. M. Salih Kumaş tarafından kaleme alınan “Rızık Ahlakı İş Hayatına Dair 40 Altın Kural” isimli kitap, yukarıda değindiğimiz konuları irdelemekte ve adeta bir kılavuz niteliği taşımaktadır. Türkiye Diyanet Vakfı tarafından basımı yapılan eserin giriş kısmında, **“Güven, insan yığınına ‘toplum’ yapan bir ve bütün haline getiren en önemli bağdır.”** şeklinde ilk olarak güven kavramının toplumsal değeri vurgulanmaktadır. Gerçekten de toplumları ayakta tutan en önemli unsur, toplumun bütün kesimlerini temsil eden insanların işlerini dürüstçe yapmasıdır. Bu şekilde yazarın da vurguladığı gibi toplumun sınır sistemi sağlanacak ve onu sadece maddi refah toplumu değil, aynı zamanda manevi refah toplumu haline de getirecektir.

İnsanın kendisine, aile ve çocuklarına yetecek ve borçlarını ödeyecek miktarda kazanç temin etmesi farzdır.<sup>2</sup>

Bu minvalde Hz. Şuayb'ın kavmi olan Medyen ve Eyke halklarının iş hayatında nefis ve şeytana uyarak, Peygamberi ve Allah'ın hükümlerini yalanlayarak helak olduklarını bilen her Müslümanın, iş ahlakı çok önemli bir noktada değerlendirmesi gerekliliği açıktır. “Rızık Ahlakı İş Hayatına Dair 40 Altın Kural” isimli bu kitap, ayet ve hadisler başta olmak üzere, Müslümanların 14 asırlık zengin ilmi fikri birikiminden yola çıkarak 40 maddede erdemli esnaf/ iş insanının sahip olmasında gereken hususları saymaktadır. Kitapta; rızık kazanma ve rızık için çalışmanın önemi, iş ortamında işveren ve çalışan üzerindeki ahlaki yükümlülükler ve iş insanının topluma karşı sorumlulukları üzerinde durulmaktadır. Kitapta; Allah'tan Çok Mal Değil, Hayırlı Rızık İstemedik, Helal Rızık Huzur, Sağlık, Güzel Ahlak ve İyi Davranışların Kaynağı Olduğunu Bilmek, Allah'ın Verdiği Nimetleri Paylaşmak-

tan Kaçınmamak, Allah'ın Verdiği Nimetlere Şükretmek ve Şükrü Tavsiye Etmek gibi maddeler ile kişilere önce Müslüman sonra iş insanı olduğu hatırlatılmaktadır. Diğer yandan; Borç ve Ticari Muameleleri Kayıt Altına Almak, Akdi Feshetme Talebine İmkân Ölçüsünde Olumlu Cevap Vermek, İktisadi İlişki Kurduğumuz Kişilerin Mallarını Emanet Bilmek, Karaborsacılık ve Tekelcilik Yapmamak, Malın Kusurunu Söylemek, Ticari İlişkilerde Yemin Etmekten Kaçınmak, İş Ortamında Ahlakla Aykırı Tutum, Davranış ve Konuşmalardan Uzak Durmak, Şeref ve Mahremiyeti korumak şeklindeki maddeler ile ise okuyucuya, ticareti güvenli bir şekilde yürütmek ve ticari itibarı korumak hususunda İslam'ın rehberliği ve ölçüleri anlatılmaktadır. Eşyaya verilen değerlin insana verilen değerdan fazla olduğu çağımızda, bu ilkeleri ve sadece işimide değil içimide de bakmamızın önemini <sup>2</sup> bize hatırlatması, bu eseri çok daha değerli kılyor.

Hız. Peygamber “Allah’ın lütfü, dilediğinizden daha çoktur”<sup>3</sup> hadisi ile Allah’ın gördüğümüzden ve dilediğimizden fazlasını bize vermeye muktedir olduğunu buyurmaktadır. Müslümanlar arasında kurulan yardımlaşma ve muhabbet bağı da Allah’ın lütuflarından birisidir. Kitapta Menfaat Beklemeden Borç Vermek başlığında iktisadi olarak sıkıntıya düşen bir Müslümanı tefecilere ve bankalara muhtaç etmeden ihtiyaçlarını gidermenin önemi anlatılmaktadır. Bu noktada faize karşı somut bir adım olan ve rabbimizin kitabında Allah’a borç vermek olarak nitelendirdiği **Karz-ı Hasen** müessesesini de hatırlamakta fayda var. **MÜSİAD** bünyesinde kurulan **Karz-ı Hasen** sandığı bu müesseseye hizmet etmek amacı ile kurulmuş olup üyelerimize hizmet vermektedir...

Sonuç olarak, insanlık tarihi boyunca erdemli ve müreffeh bir yaşamın hayali kurulmuştur. Dünyayı ve yaşamı anlamak/ıdrak etme noktasında şüphesiz Müslümanlar çok daha bilinçlidir. Biliriz ki dünyadaki yaşam bir imtihandır ve bu imtihanın ardında sonsuz bir yaşam vardır. Rabbimiz bizi erdemli hayat sürenlerden, kendinden başlayarak toplumu dönüştüren bireylerden ve bunun sonucunda imtihanı kazananlardan eylesin.

Yazarın kitabını bitirdiği beyitle yazımıza son verelim:

Cümleler (herkes) doğrudur sen doğru isen,  
Doğruluk bulunmaz sen eğri isen...

1 (Hud-6)

2 (İmam-ı Azam"ın İçtihat ve Görüşleri, El-İhtiyar, 289)

3 İbrahim Tenekeci







Fotoğraf: Emel Tuncel

## Fotoğrafın mutfağında bir gün: Yemek Fotoğraflarını Sanata Dönüştüren Püf Noktalar

Sosyal medya platformlarının gelişimi ile daha önce kısıtlı bir alana sıkışan yemek fotoğrafçılığı stüdyodan dışarı çıktı. Öyle ki ne kadar acırsak acıkalım birkaç fotoğraf almadan yemeğe başlayamaz olduk. Yeni dönemde daha da değer kazanan bu alana yakından bakmaya ne dersiniz?

Yemek fotoğrafçılığının temelinde mutfağın lezzetlerini en güzel şekilde yansıtmak yatıyor. Bu yazıda mobil çekimlerden ziyade profesyonel noktalara değinmek istiyoruz. Fotoğrafı çekilmek istenen yiyeceklerin içe-

riğine göre çekim süreniz değişebilir. Bu kapsamda sıcak ürünler için minimum 30 saniye ve yine içeriğe göre 5-6 dakika bekleme süreleri oluşacaktır. Kek, kurabiye ve benzeri kalıpta pişirilebilen ürünlerde dağınıklık olmaması adına bu süre daha da uzayabilir.

Yiyecekleriniz için kompozisyon çalışmaları belirlemek farklı sunumlar hazırlamanıza yardımcı olacaktır. Sunumunuz ne kadar renklenirse kompozisyonunuz o kadar dikkat çekici hale gelir.

Bu alanda fotoğraf çekimleri yapmanız için mutfakta saatler harcamanıza gerek olmadığını düşünebilirsiniz. Ancak eli hamura değmeyen bir yemek fotoğrafçısı mutfağın tadını yansıtmakta sıkıntı yaşayabilir. Bu nedenle yiyeceklerin hazırlanma sürecinde de varlık göstermeniz önemli. Bu sayede tariflerin püf noktalarına hâkim olabilir, kompozisyonlarınızı buna göre şekillendirebilirsiniz.

Fotoğraf çekimlerinde 50mm-150mm makro lensler tercih önceliğindedir. Kısıtlı alanda yakın çekim imkânı sunan lensler kullanarak memnuniyet verici sonuçlar elde edebilirsiniz.

Çekimlerinizde ışık kullanımı için farklı alanlarda denemeler yapın ve en doğru açıyı seçmeye çalışın. Doğal ışık kullanımı en büyük yardımcınız olacaktır. Bu noktada flaşlı çekimlerden kaçınmanız daha sağlıklı sonuçlar almanıza neden olur.

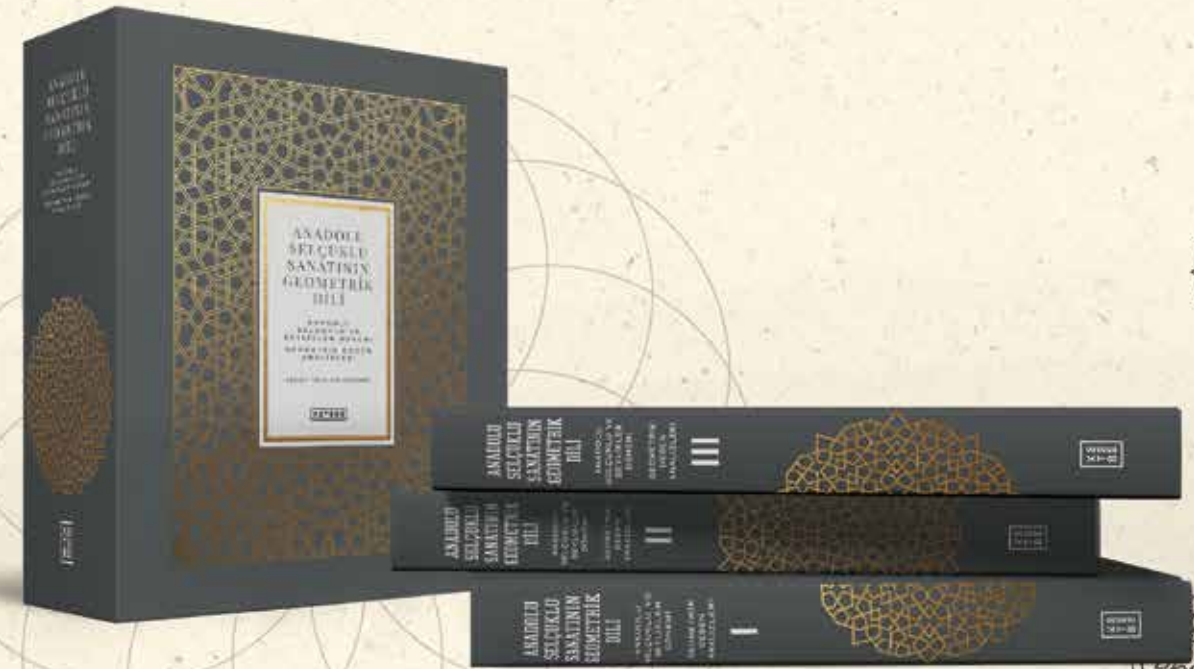
124



KÜLTÜR DÜNYAMIZA HAZİNE  
DEĞERİNDE BİR ARMAĞAN

## ANADOLU SELÇUKLU SANATININ GEOMETRİK DİLİ

İslam medeniyetinin bilim ve sanat arasındaki bağlantı zenginliğinin en güçlü göstergesi olan geometrik desenler, **SERAP EKİZLER SÖNMEZ** tarafından gün yüzüne çıkarıldı.



- 23 şehirden 64 tarihî eser incelendi.
- 118 desenin analizi yapılarak 1487 çizimde gösterildi.

Mimarlar, matematikçiler, sanat tarihçileri, bilim tarihçileri, tasarımcılar, geleneksel sanatçılar ve geometrik desen analizlerine ilgi duyan herkes için çok özel bir çalışma...







## MÜSİAD HABERLER

### UTESAV Pandemi Sürecinde de Faaliyetlerine Devam Ediyor

**Uluslararası Teknolojik, Ekonomik ve Sosyal Araştırmalar Vakfı (UTESAV), toplumsal faydayı önceleyerek gerçekleştirdiği programlarını, pandemi sürecinde de online platformlardan sürdürüyor.**

UTESAV'ın 17 Ocak 2021 Pazar günü Kardeşlik ve Vefa konusuy- la düzenlenen online programına konuk olarak Ayasofya-i Kebir Camii Şerifi İmam Hatibi Bünya- min Topçuoğlu, İstanbul Baş Va- izi Mustafa Akgül ve Yazar Ümit Şimşek katıldı. Pandemi sürecinde vefat eden dostlarımıza karşı kar-deşlik ve vefa duygularımızı pay-laşmak maksadıyla gerçekleşen programda, vefat edenler anıldı ve onlar için dualar edildi.

24 Ocak 2021 Pazar günü Aşıl- Neden, Nasıl, Hangi? başlığıyla düzenlenen online programa ko- nuşmacı olarak Cerrahpaşa Tıp

Fakültesi Enfeksiyon Hastalıkları ve Klinik Mikrobiyoloji Anabilim Dalı Öğretim Üyesi Doç. Dr. İlker İnanç Balkan katıldı. Aşının orta- ya çıkış tarihinden bugüne kadar süren serüveni hakkında bilgilerin aktarıldığı programda, Koronavi- rüs özelinde neden aşı olunması gerektiğine dair aktarımlarla bu- lunuldu.

31 Ocak 2021 Pazar günü Yeni- den Şekillenen Dünyada Türkler konusuyla düzenlenen online programa konuşmacı olarak Doç. Dr. Abdülhamit Avşar katıldı. Türk dünyasından ne anlaşılması ge- rektiği, bugünkü Türk dünyasının genel görünümü, Turki Cumhuri- yetler ve maruz kaldıkları temel si- yasi sorunlar, Türk Dünyası Birliği bağlamında oluşturulan kurumlar ve Türkiye-Türk dünyası ilişkileri-



nin ana dinamikleri konularında aktarımların bulunduğu program, Erdemli Hayat Youtube sayfasın- dan canlı olarak yayınlandı.

7 Şubat 2021 Pazar günü Al- manya'da Türk İzleri konusuy- la düzenlenen online programa konuşmacı olarak Almanya İKG Enstitüsü Başkanı Dr. Latif Çelik katıldı. II. Viyana Kuşatması'nın akabinde esir düşen Türklerin hazin hikâyeleri, farklı kaynaklar- dan ulaşılan bilgilerle dinleyicilere sunuldu. Türk-Alman ilişkilerinin konuşulduğu program, Erdemli Hayat Youtube sayfasından canlı olarak yayınlandı.



### ASKON Heyeti MÜSİAD Genel Merkez'e Misafir Oldu

**ASKON Başkanı Orhan Aydın ve beraberindeki heyet, MÜSİAD Genel Merkez'de Genel Başkan Abdurrahman Kaan ile bir araya geldi**

İş dünyasında geniş çaplı iş birlik- leri ile her bir kurum ve kuruluşun tecrübe ve birikiminden fayda- lanmayı beraber büyümenin en önemli unsurlarından biri olarak

gören, ilişkilerini bu doğrultuda geliştiren Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği(MÜSİAD), sivil toplum kuruluşları ile temas kur- mayı sürdürüyor.

Bu kapsamda, MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, 9 Şubat 2021 tarihinde Anadolu Aslanları İş Adamları Derneği(AS- KON) Başkanı Orhan Aydın ve be- raberindeki heyeti MÜSİAD Genel Merkez binasında ağırladı. Görüş- mede; MÜSİAD ve ASKON'un iş birliği alanları, mevcut faaliyet ve çalışmaları ile hedefleri üzerine fi- kir alışverişinde bulunuldu.

126



## MÜSİAD HABERLER

### Merkez Bankası Başkanı MÜSİAD'da

**Türkiye Cumhuriyet Merkez Bankası Başkanı Naci Ağbal'ı MÜSİAD Genel Merkez'de ağırlayan Genel Başkan Abdurrahman Kaan, görüşmede MÜSİAD'ın ekonomiye ilişkin önerilerini sundu**

İstikrarlı bir ekonomi ve kalkınma hamlesi için üzerine düşen görevi yapmaya hazır olduğunu her fır- satta politika yapıcılar ile paylaşan MÜSİAD, iş dünyası temsilcileri ve kamu kurum ve kuruluşlarıyla her zaman sıcak ilişkiler yürüterek, iş birliği içerisinde hareket etmeyi sürdürüyor.

Bu kapsamda MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan ve Yönetim Kurulu Üyeleri, 11 Şubat 2021 tarihinde Türkiye Cumhuri- yet Merkez Bankası Başkanı Naci Ağbal ve ekibini MÜSİAD Genel Merkez'de ağırladı. Ekonomideki son gelişmelerin istişare edildiği toplantıda ayrıca, kalıcı fiyat ist- tikrarı için MÜSİAD adına öneriler sunuldu.



127

### MÜSİAD ve İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa Yeni Bir İş Birliğine İmza Attı

**MÜSİAD, Türkiye'nin en köklü yükseköğretim kurumu olan İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa ile bir iş birliğini hayata geçirdi.**

İş dünyası ve ekonomik gelişme başta olmak üzere sosyal ve top- lumsal konular gibi birçok alanda çalışmalar yürüten, projeler ge- liştiren Müstakil Sanayici ve İşa- damları Derneği (MÜSİAD), birçok kurum ve kuruluşla iş birliği ge- çekleştiriyor. Bunların içerisinde, özellikle üniversite-sanayi arasın-

da güçlü bir bağ ve geçişkenliğin amaçlandığı üniversiteler ile ya- pılan iş birlikleri özel bir öneme sahip. Bu çerçevede MÜSİAD, Tür- kiye'nin en köklü yükseköğretim kurumu olan İstanbul Üniversitesi Cerrahpaşa ile kapsamlı bir iş birli- ğini hayata geçirdi.

4 Şubat 2021 tarihinde MÜSİAD Genel Merkez binasında imza- lanan anlaşma kapsamında iki kurum; Türkiye'de sağlık, mühen- dislik, eğitim, spor, ormancılık, gıda ve hayvancılığın geliştirilmesi ve modernize edilmesine ilişkin üniversite-sanayi iş birliğinin sağ- lanması ve katma değerli ürün üretilmesi konularının projeye dö- nüştürülmesi amacıyla ortak çalış- malar yürütecekler. İş birliği çerçe- vesinde taraflar, ihtiyaç duyulacak

bilgi paylaşımı, ortak proje geli- ştirilmesi, etkinlik düzenlenmesi ve bunların tanıtımı konularında birlikte hareket edecekler.







## MÜSİAD HABERLER

### Global Üst Kurulu Yurt Dışı Şube Yönetim Kurulları ile Çevrimiçi Buluşmalar Gerçekleştirdi

Global Üst Kurul olarak yurt dışında 14 farklı ülkede faaliyet gösteren 25 şubemiz ile 3 aylık süre içerisinde çevrimiçi olarak toplantılar gerçekleştirilmiştir.

Toplantılara başta Genel Başkanımız Abdurrahman Kaan, Global Üst Kurul Başkanımız Fatih Keçebir, Global Üst Kurul Komite Başkanları ve Genel Merkez Yönetim Kurulu üyeleri katılım gösterdi.

Yapılan toplantılarda ilk olarak üyelerimizin ticari hayatları ve faaliyetleri, pandemi sürecinde iş hayatlarındaki değişimler, şubelerin faaliyetleri ve geleceğe yönelik planlamaları, Genel Merkez'in şubelerden beklentileri ve şubelerin önerileri, bulundukları ülke/bölgelerin ekonomik durumları ve güncel gelişmeler ele alınmıştır. Avustralya'dan, ABD'ye,

Almanya'dan Japonya'ya, Gürcistan'dan Fransa'ya kadar pandemi sürecinde ülkelerin aldığı ticari, ekonomik ve sosyal tedbirler-uygulamalar, süreçlerin yönetimi ve ülkemizin yaşanan son gelişmeler ışığında ticari, ekonomik ve sosyal durumu görüşülen konular arasındadır.

Genel Başkanımız Abdurrahman Kaan, tazelenme süreci ile beraber MÜSİAD içerisinde oluşan proje odaklı yeni komite sistemi, mevcutta yürütülen önemli projeler ve geleceğe yönelik yapılması planlanan çalışmalar hakkında şubelerimiz ile önemli bilgiler paylaşmıştır. Ayrıca MÜSİAD'ın Türkiye içerisinde yürüttüğü çalışmalar, devlet kurumları ile koordinasyon içerisinde çalışması ve projeler üretmesi gibi konularda Genel Başkanımız tarafından şube başkan ve yönetimleri ile önemli bilgiler paylaşılmıştır.

Öte yandan, Global Üst Kurul Başkanı Fatih Keçebir, şubelerimizin kurumsal yapılanması, genel merkeze karşı sorumlulukları, şubelerin mevcut performansı, yapabilecekleri faaliyetler, MÜ-

SIAD Kadın, Genç MÜSİAD ve Karz-ı Hasen'in şubelerde kurulması ya da kurulmuş ise daha da geliştirilmesi noktasında bilgilendirme yapmıştır. Genel Merkez komite yapılanmasının yurt dışı şubelerde kurulması noktasında çalışma başlatılmıştır.

Yurt dışı ve yurt içi üyeler ve iş insanları arasında ticaretin geliştirilmesi, ülkemiz ihracatının bu ülkelere artırılması noktasında fikir alışverişinde bulunulmuştur. Özellikler diğer ülkelerdeki "know-how"ın ülkemize aktarılması, başarıya ulaşmış örnek çalışmaların ülkemizde gerçekleştirilmesi noktasında şube başkan ve yönetim kurulları tarafından kıymetli öneriler paylaşılmıştır.

Yurt dışı şubelerin, bulundukları ülke/bölgelerde yabancı misyonlar ile olan diplomatik ilişkilerin geliştirilmesi, muhatap kurum/kuruluşlar ile MoU çalışmaları yapılarak ilişkilerin geliştirilmesi, Türk diasporasına yönelik yapılan ve planlanan çalışmalar hakkında istişare ve önerilerde bulunulmuştur.



## MÜSİAD HABERLER

### MÜSİAD'da Kütahya Heyeti Ağırlandı

**MÜSİAD Genel Başkanı ve Kütahya'nın önemli kurumlarının temsilcilerinin bir araya geldiği toplantıda, bölgesel kalkınmaya dair önemli bir fikir alışverişi gerçekleştirildi.**

Türkiye'nin en etkin ve yaygın sivil toplum kuruluşu olarak MÜSİAD, toplumun her kesiminin sorun ve önerilerine açık bir yönetim politikası izlediğinden; siyaset, iş dünyası ve akademinin temsilcileriyle sık sık bir araya gelerek, fikir teatilerinde bulunmayı öncelikleri arasında tutuyor. Bu kapsamda Türkiye'nin her şehirden ve dünyanın dört bir yanından gelen ziyaretçilerini ağırlıyor. 4 Şubat 2021 tarihinde MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Kütahya'ya

ilişkin yeni yatırım fırsatları ve bölgesel kalkınma imkânlarını görüşmek üzere, Kütahya Valisi Ali Çelik, Kütahya Belediye Başkanı Prof. Dr. Alim Işık, Kütahya Ticaret ve Sanayi Odası Başkanı İsmet Özotraç ve Kütahya MÜSİAD Başkanı İsmail Tosun ile MÜSİAD Genel Merkez binasında bir araya geldi. Bölge ekonomisine dair detaylı bilgilerin verildiği toplantıda, geleceğe yönelik çalışmalara ilişkin de istişarelerde bulunuldu.

### MÜSİAD Ortaklık Kültürü Sohbetlerini Hayata Geçirdi

**MÜSİAD Çok Ortaklı Sermaye Komitesi, günümüz iş dünyasının temel sorunlarından biri olan "Ortaklık Kültürü" konusunun öneminden yola çıkarak, bir webinar serisi oluşturdu.**

Webinarlar, her ay bir kez olmak üzere önümüzdeki dönemde de devam edecek. Bu kapsamda gerçekleştirilen ilk webinar, "Uzun Ömürlü Ortaklık"tan bahsederek, ortaklık Kültürü'nde zihniyet meselesinin önemini ortaya koymak için pratikte yaşanan sorunlardan yola çıkarak gerçekleştirilen programlarda önemli tespitler ortaya kondu. Bunlardan en önemlisi, başlangıçta şirketlerin heyecanla hareket etmeleri fakat işin içine girildiğinde kurulması planlanan ortaklıkların daha başlamadan bozulması gerçeği oldu. Bu durum karşısında, enerjileri birleştirilerek sinerji oluşturma, daha büyük bir güç meydana getirdiği ifade edildi.

İkinci webinar, "Ortaklık Kültürü ve Eşyadaki Kritik Kütle" konu alınarak, ortaklıklarda, ortakların

birbirine kapalı olmalarının en önemli sorunların başında geldiği dile getirildi. Bu kapalılık durumunun, ortakların bir süre sonra bazı hususları birbirlerinden saklama sürecini başlattığı ve o andan itibaren ortaklığın tehlikeye düştüğü tespitinden hareketle, şirketler içinde bulundukları tehlikenin farkında olmaksızın işlerine devam ettiği, fakat bir süre sonra önemli sorunlarla karşı karşıya kalındığı ortaya kondu. Toplantıda ayrıca, temel meselenin, "Ortaklıklarda, ortakların kültüründen ortaklık kültürüne geçmek gerekir. Her bir ortak, kendilerine has bireysel bir kültüre sahiptir. Ortaklıklarda ise bu bireysel kültürden ziyade ortaklık kültürü esastır. Ortaklık kültürü, bir sistemi ve güveni gerektirir" ilkesinin göz ardı edilmesi olduğu da ifade edildi.

Üçüncü webinar, "Uluslararası Yaptırımların Türkiye'deki şirketlere ve Türk Yatırımcılara Etkisi" konu alındı. Toplantıda, günümüzde global sermaye karşısında birleşmenin önemi vurgulandı.

Dördüncü webinar, "Ortaklık Hukuku" konusu işlendi ve MÜSİAD üyelerinin, sürdürülebilir ortaklık için en çok dikkat etmeleri gereken konulara değinildi.

Yüzyılların birikimiyle toplumlar iktisadi ortaklıklar belirli şart ve usullere göre gerçekleştirmenin yolla-

rını aramaktadır. Özellikle hukuki yönü itibarıyla önem ifade eden bu arayışların günümüz dünyasına kadar önemli bir birikim meydana getirdiğini söylemek mümkündür. Doğu ve Batı dünyasında ahilik ve lonca sistemi gibi çeşitli meslek birliklerinde genel anlamda güç birliği etmenin yanında, bireyler arasında gerçekleştirilen sermaye ortaklıklarının da önemli güç birliği alanlarından birini oluşturduğu, ortaklık şekillerine bakıldığı zaman anlaşılmaktadır.

Ortaklığın Temel İlkeleri

- Çoğunluktan çıkan karar önemlidir ve bu karar alındıktan sonra herkes buna uymak durumundadır.
- Ortaklık ile akrabalık birbiriyle karıştırılmamalıdır.
- Parasal yakınlık ile işletmedeki yakınlık farklı olgulardır.
- Ortaklık zihniyeti, işletme mantığına dayandırılmalıdır.
- Ortaklıklarda ortak bir dile duyulan ihtiyacı gözden kaçırmamak gerekir.
- Hukuki ortaklık, tek başına yeterli değildir.
- Ortaklıklarda daha bilimsel yollar uygulamak gerekir.
- Eğitim ve re-organizasyon, büyüyen şirketlerin en temel özellikleridir.
- Ortaklık konusunda iş ahlakının, ortaklık ahlakının dikkatlice ele alınması gerekir.

### MÜSİAD GLOBAL ÜST KURULU MÜSİAD BELÇİKA ŞUBE YÖNETİM KURULU TOPLANTISI







## MÜSİAD HABERLER

### Türkiye'nin Aşı Tecrübesi Güney Afrika'da

Sağlık Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Emine Alp Meşe, Türkiye'nin Aşılama Tecrübelerini MÜSİAD Güney Afrika Şubesi Öncülüğünde Gerçekleşen Çevrimiçi Söyleşi ile Güney Afrikalı Katılımcılarla Paylaştı.

MÜSİAD Güney Afrika temsilciliği tarafından organize edilen TC. Sağlık Bakanlığı Bakan Yardımcısı Prof. Dr. Emine Alp Meşe'nin konuşmacı olduğu, "Türkiye'de Korona Aşısının Planlanması ve

Uygulanması" başlıklı program çevrim içi olarak gerçekleştirildi.

Güney Afrikalı katılımcıların bulunduğu programda Bakan Yardımcısı Meşe, Türkiye'nin salgın ve aşılama sürecinde almış olduğu tedbirler ve aşılama yönelik kararları Güney Afrikalı katılımcılar ile paylaştı.

MÜSİAD Güney Afrika Başkanı Abubekir Salim ise yaptığı konuşmada Türkiye - Güney Afrika dostluğunun salgın sürecince yapılan yardımlar ile daha ileriye taşındığını, aşılama konusunda Türkiye'nin tecrübelerinin Güney Afrika için iyi bir kazanım olacağı-

nı ifade ederek, MÜSİAD ve Güney Afrika Şubesi olarak iki ülke ilişkilerine her alanda destek olmaya devam edeceklerini dile getirdi.

MÜSİAD Güney Afrika Başkanı Abubekir Salim ise yaptığı konuşmada Türkiye - Güney Afrika dostluğunun salgın sürecince yapılan yardımlar ile daha ileriye taşındığını, aşılama konusunda Türkiye'nin tecrübelerinin Güney Afrika için iyi bir kazanım olacağı-

# DÜNYA KUR'ÂN OKUYOR

## 1 MİLYON KUR'ÂN-I KERİM PROJESİ



“Mushaf-ı Şerif'i olmayan Kur'ân Talebesi kalmasın.”

Bir Kur'ân Hediyesi **19 ₺**

Bir Elifba Hediyesi **3 ₺**

**MÜSİAD**



**HAYRAT YARDIM**

KUVEYT TÜRK KATILIM BANKASI  
Hesap Adı: **HAYRAT İNSANİ YARDIM DERNEĞİ**  
IBAN: **TR11 0020 5000 0009 9999 1000 65**  
Hesap No: **9 9 9 9 9 1 - 6 5** (MÜSİAD)

ONLINE BAĞIŞ [www.hayratyardim.org](http://www.hayratyardim.org)

130

### MÜSİAD ve Azerbaycan Yatırım Şirketi, MoU Anlaşması İmzaladı

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) dünyanın farklı bölgelerinden ticaret ve sanayi odaları, yatırım şirketleri ve çeşitli kurumlarla gerçekleştirdiği iş bir-

liği alanlarını genişletmeyi sürdürüyor.

Bu kapsamda MÜSİAD Azerbaycan Şube Başkanı Abdurrahman Uzun ve Azerbaycan Yatırım Şirketi (AİŞ) İcra Direktörü Ülvi Mansurov'un katılımıyla İş Birliği Protokolü - MoU anlaşması imzalandı. Protokol ile Türkiye ve Azerbaycan arasındaki ticari ilişkilerin geliştirilmesi için iki kurumun iş birliğini derinleştirmesi hedefleni-

yor. Bölgesel kalkınma ve ticaret ağlarının sağlamlaştırılmasında önemli rol oynayan Azerbaycan, Hazar Denizi kıyısındaki konumu ile hem Çin İpek Yolu hem de Kafkas enerji hatlarının en kıymetli parçası olma özelliğini taşıyor.

MÜSİAD ve AİŞ iş birliğinde bu değerlerin daha da güçlenerek iktisadi kalkınmaya destek olması öngörülmüyor.

### Genel Başkan Kaan'dan Yıldız Teknik Üniversitesi'ne Ziyaret

**MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Yıldız Teknik Üniversite'ne rektör olarak atanan Prof. Dr. Tamer Yılmaz'a hayırlı olsun ziyaretinde bulundu**

Üniversite-sanayi iş birliğinin, kalkınma noktasında önemli bir rolü üstlendiği düşüncesinden hareketle, akademi ile güç birliğini desteklemeye yönelik adımlar atan MÜSİAD, bu çerçevede üniversitelere ziyaretlerini sürdürüyor. MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, Yıldız Teknik Üniversite'ne rektör olarak atanan Prof. Dr. Tamer Yılmaz'ı 8 Şubat 2021 tarihinde makamında ziyaret ederek, hayırlı olsun dileklerini ilettili. Görüşmede ayrıca, kamu-sanayi iş birliğinin güçlendirilmesine yönelik istişarelerde bulunuldu.







## MÜSİAD HABERLER

### IBF Talks İş Dünyasını Bir Araya Getiriyor

Yüksek ahlak başta olmak üzere ortak değerler etrafında birleşerek ticaret yapma geleneğini ihya etme hedefiyle gerçekleştirilen Uluslararası İş Forumu(IBF), yegâne amacı para kazanmak olmayan, ticari faaliyetlerini ümmet bilinciyle gerçekleştiren iş insanları arasında önemli iş birliklerine vesile olma- yı amaçlıyor. Bu doğrultuda, “IBF TALKS” adı altında birçok program gerçekleştiriliyor. Pandemi dola- yısıyla online olarak düzenlenen programlar, önemli birer istişare toplantısı olmasının yanı sıra, ve- rimli çıktılar elde edilen toplantılar olarak da öne çıkıyor.

#### 27 Temmuz 2020 - IBF Talks 1 “COVID-19 ve Sağlık Ekonomisi” Webinar Programı

MÜSİAD Kurucu Başkanı ve IBF Başkanı Erol Yazar moderatörlü- ğünde gerçekleştirilen programda, konuşmacı olarak MÜSİAD Sağlık, Medikal, İlaç Üretim ve Ticareti Komitesi Başkanı Levent Can, Ka- mu-Özel Ortaklığı Mükemmeliyet Merkezi Başkanı Eyüp Vural Aydın, SIBA-TURK Derneği Genel Başkanı Mahmut Osman ve Ürdün Haşimi Krallığı Eczacılar Birliği Eski Başka- nı Dr. Ahmad Balasmeh yer almış- lardır.

100'e yakın katılımcının canlı olarak takip ettiği programda, COVID-19 Sonrası Sağlık Sektörünün gelece- ği ele alınmıştır.

#### 28 Ağustos 2020 - IBF Talks 2 “Lojistik Sektörü: COVID-19 Sonrası Tehditler ve Fırsatlar” Webinar Programı

MÜSİAD Kurucu Başkanı ve IBF Başkanı Erol Yazar moderatörlü- ğünde gerçekleştirilen programda, konuşmacı olarak MÜSİAD Lo- jistikte Yeni Yollar ve Yaklaşımlar Komitesi Başkanı Ahmet Yayman, ASEAN Nakliyeciler Konseyi Baş-

kanı Muhammed Ridwan Alami, Al RAKha'a (Ürdün) Dernek Başkan Yardımcısı Jamal Fakhri Al-Refai, Türk Hava Yolları Kargo Pazarlama Başkanı Fatih Cıgal yer almışlardır.

Koronavirüs salgının lojistik sek- törüne etkilerinin ve bu sektöre yönelik gelecekte ortaya çıkara- cağı fırsatların ele alındığı, Zoom ve Youtube üzerinden canlı olarak yayınlanan Webinarı, yaklaşık 250 katılımcı canlı olarak takip etmiştir.

#### 25 Eylül 2020 - IBF Talks 3 “COVID-19 Sonrası Dünyada Fuar ve Kongre Sektörünün Geleceği” Webinar Programı

MÜSİAD Kurucu Başkanı ve IBF Başkanı Erol Yazar moderatör- lüğünde gerçekleştirilen prog- ramda, konuşmacı olarak TOBB Türkiye Fuarçılık ve Meclis Baş-kanı Cihat Alagöz, TÜYAP Genel Müdürü İlhan Ersözli, Amman (Ürdün) Sanayi Odası Başkan Yardımcısı Musa Awni Al-Saket ve Fuar Sektörü Yatırım Uzmanı Yahya Sayed Omar yer almışlardır. Koronavirüs salgının fuar ve kongre sektörüne etkilerinin ve bu sektöre yönelik gelecekte ortaya çıkması öngörülen fırsatların ele alındığı, Zoom ve Youtube üzerin- den canlı olarak yayınlanan Webi- nar yayınını, yaklaşık 250 katılımcı canlı olarak takip etmiştir.

#### 27 Ekim 2020 - IBF Talks 4 “Turizm Sektörü: COVID-19 Sonrası Tehditler ve Fırsatlar” Webinar Programı

MÜSİAD Kurucu Başkanı ve IBF Başkanı Erol Yazar moderatör- lüğünde gerçekleştirilen prog- ramda, konuşmacı olarak Tunus Cumhuriyeti Eski Turizm Bakanı Jamel Gamra, Türkiye Cumhuri- yeti Kültür ve Turizm Bakanlığı Bakan Yardımcısı Nadir Alpas- lan, Uluslararası Sağlık Hizmet- leri A.Ş. (USHAS) Genel Müdürü Mehmet Ali Kılıçkaya, ve ARTİ- AD Başkanı, Turizmci Cemaled- din Kredim yer almışlardır.

Webinar kapsamında, COVID-19 pandemisinin turizm sektörüne etkilerinin en aza indirgenmesi- ne yönelik konuların konuşulması ile beraber, gelecekteki günlerde sektöre yönelik ortaya çıkacak fırsatlar istişare edilmiştir. Zoom ve Youtube üzerinden yayınlanan Webinar programını yaklaşık 750 katılımcı canlı olarak takip etmiş- tir. Toplam görüntülenme sayısı ise 1500'ü geçmiştir.

#### 29 Aralık 2020 - IBF Talks 5 “Yapay Zeka: İşletmelere ve İş Alanlarına Etkisi” Webinar Programı

IBF Ortadoğu Başkanı ve Profix Group CEO'su Mohd Ghazal mo- deratörlüğünde gerçekleştirilen programda, konuşmacı olarak, dünyanın en etkili yapay zeka danışmanları arasında gösteri- len, ITI Group CEO'su Dr. Rami Shaheen, Ürdün Dijital Ekonomi ve Girişimcilik Bakanlığı Bilgi ve Politikalar Direktörü Abdelkader Al-Batayneh, Tunus Cumhuriyeti Eski Turizm Bakanı Jamel Gamra, Malezya Teknoloji Üniversitesi ve Uluslararası Medine Üniversitesi Geçmiş Dönem Öğretim Üyesi ve Araştırmacısı Müh. Mamoun Ja- mous ve Altınay Grup'ta İnsansız Hava Araçları alanında Komuta Kontrol ve Yapay Zeka Mühendi- si olarak görev alan Suat Berkant Gülen yer almışlardır.

Webinar kapsamında, Yapay Zekânın dünyamızın geleceğinde, hangi alanlarda nasıl yer alacağı; yakın gelecekte insanların işlerini ve iş yapma biçimlerini nasıl et- kileyeceği, robotların insanların işlerini elinden alıp alamayacağı soruları yanıt bulmuştur.

Zoom ve Youtube üzerinden ya- yınlanan webinarı, yaklaşık 3500 katılımcı canlı olarak takip etmiş- tir.

### Uluslararası Ticaretin Önemli Oyuncuları Fahri Konsoloslar MÜSİAD'da Bir Araya Geliyor

#### Fahri konsolosların görüş ve önerilerini paylaştığı Global Talks Güney Amerika Fahri Konsolos Buluşması Webinarında, karşılıklı istişarelerde bulunuldu ve toplantıdan verimli çıktılar elde edildi.

Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) tarafından düzenlenen “Fahri Konsoloslar ile Bölgesel İş ve Yatırım Fırsat- ları” webinar serisinin üçüncü programı Güney Amerika Bölgesi odaklı; Sağlık ve Sosyal Yardım Bakanlığı ile Turizm Bakanlığı gibi görevlerde de bulunan Eski Bakan ve Honduras Fahri Kon- solosu Bülent Akarcalı, Brezilya Fahri Konsolosu Silvyo Benbas- sat ve Paraguay Fahri Konsolosu Cengiz Deveci'nin katılımlarıyla gerçekleştirildi. Programın açılış bölümünde konuşan MÜSİAD Diplomatik İlişkiler Komitesi Başkanı Zeki Güvercin, Fahri Konsolosluk mü- essesesinin ülkeler arasındaki ticari iş birliklerinin geliştirilme- sinde oldukça stratejik bir yeri ol- duğunu ve bu müessesenin daha da ön plana çıkarılması gerektiği- nin vurguladı.

MÜSİAD olarak Fahri Konsolos- larla, geçen yıllarda Genel Baş- kanımız Abdurrahman Kaan'ın başkanlığında Genel Merkezimiz- de Fahri Konsoloslar buluşması düzenlediklerini, yine MÜSİAD EXPO 2020 Uluslararası Ticaret Fuarında yaklaşık 50 fahri kon-

solosun katıldığı MÜSİAD-Dün- ya Fahri Konsolosları Ticaret ve Diploması Zirvesi'nde Türkiye ile ABD, Avrupa, Asya Ülkeleri başta olmak üzere, farklı ülkelerin ticari ve ekonomik diplomasinin tartı- şıldığını söyleyen Güvercin, EXPO sonrası ise “Fahri Konsoloslar ile Bölgesel İş ve Yatırım Fırsatları” Webinar serisinin ilk ikisinde Af- rika ve Avrupa Bölge Ülkelerinin Fahri Konsoloslarının katılımıyla yaptıklarına değindi.

#### Katılımcı Fahri Konsoloslar Ne Dedi?

**Honduras Fahri Konsolosu Bülent Akarcalı:** CAFTA Serbest Ticaret Anlaşması üyesi olan Honduras yatırımlarının büyük bir kısmını ABD'den alıyor. Bu da ülkenin ABD ile olan alışverişini daha az bürokrasi, daha hızlı ve daha verimli yapmasına olanak tanıyor. Bu noktada ABD paza- rına girmek isteyen ihracatçıları- mız ve özellikle de tekstilcilerimiz Honduras üzerinden bunu rahat- lıkla gerçekleştirebilirler. Ülke- nin yerel bankacılık sisteminde sıkıntılar olmasına karşın buraya yatırım düşünen iş insanlarımız uluslararası bankalarla çalışabilir- ler. Türkiye ile yaklaşık 10 Milyon Dolar ticaret hacmi olan Hondu- ras'a ihracatımızda demir çelik ürünleri, plastik ürünleri, cam ve cam ürünleri, çimento ürünleri yer alırken ithalatımız ise kahve, baharat, tütün mamulleri ve canlı bitki gibi kalemlerden oluşmak- tadır.

**Brezilya Fahri Konsolosu Silvyo Benbassat:** Brezilya gerek yüz ölçümü ve gerekse de nüfusu bakımından bölgenin en önem- li ülkesidir diyebiliriz. Türkiye ile ilişkileri uzun yıllardır devam eden Brezilya son yıllarda özellik- lede Afrika pazarına girebilmek

için Türkiye'yi bir liman olarak kullanmakta ve çeşitli sektörlerle yatırımlar yapmaktadır. 2019 yı- lında Brezilya'ya ihracatımız 478 milyon dolar iken, ithalatımız ise 2.459 milyon dolar olup, Brezilya ile ticarete Türkiye'nin 1.981 mil- yon dolar dış ticaret açığı verdiği görülmektedir. Buradan tüm Türk İş İnsanlarını Brezilya ile ticaret yapmaya ve çeşitli işbirlikleri ge- liştirmeye davet ediyorum. Böl- gede faaliyet gösteren bir fahri konsolos olarak her türlü desteği sağlamaya hazırım.

**Paraguay Fahri Konsolosu Cen- giz Deveci:** 2019 yılında 8 milyar dolarlık ihracatla dünyada 93. sı- rada ve 12 milyar dolarlık ithalatla dünyada 90. sırada olan ve deni- ze çıkışı bulunmayan Paraguay için nehir taşımacılığı ülke eko- nomisi için önem taşımaktadır. Ülkedeki nehirler üzerinde kurulu baraj ve santraller önemli miktarda elektrik enerjisi sağlamaktadır. Paraguay, Brezilya ve Arjantin'le paylaştığı iki büyük hidroelektrik santral sayesinde temiz ve yenile- lenebilir enerji ihracatçısı konu- muna gelmiştir. Türkiye % 0,1 pay ile Paraguay ihracatında 45. sıra- da yer alırken ithalatında % 0,4 pay ile 22. Sırada yer almaktadır. Paraguay'a ihracatımız 47 milyon dolar olup ithalatımız 35 milyon dolardır. İhracatımızın başlıca ka- lemlerini demir çelik ürünleri, ma- kine ve ekipmanları, motorlu kara taşıtları, kauçuk ürünleri oluşturu- rken son yıllarda Türk Film ve Dizilerinin de ülkede popüler ol- duğunu ve Türk Kültürünün bilin-meye başladığını görüyoruz.





## MÜSİAD HABERLER

### MÜSİAD'dan Üretim Seferberliği

**Pandemi döneminin en kapsamlı saha çalışması gerçekleştirildi.**

Türkiye'nin 89 noktasında yer alan ve binlerce üyesiyle istihdam ve üretim başta olmak üzere Türkiye ekonomisine büyük katkı sunan Müstakil Sanayici ve İşadamları Derneği (MÜSİAD) Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, pandemi döneminin en kapsamlı saha çalışmasına imza atarak birçok şehirde üyelerle bir araya geldi, iş yerlerini ziyaret ederek sorun, görüş ve önerilerini dinledi.

MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan'ın katılımıyla pandemi döneminde gerçekleştirilen en kapsamlı saha çalışması olarak öne çıkan ziyaretlerde, üretim faaliyetleri yerinde incelendi, çalışmalara yönelik istişarelerde bulunuldu. Yeni normale geçiş sürecini kapsayan dönemde Başkan Kaan, istihdam, milli üretim ve iktisadi gelişime yönelik saha verilerinin analizinde öncü rol oynadı. Bu süreçte ilk etapta VIP Dizayn, Salcano, BETA-PAK, Mobiltel, Fakir, Sultanlar Grup, Korkmaz, Çukurova Isı, Forelli Ayakkabı, Avitas, 404 Kimya, Güçbir Jeneratör, Hacı Abdullah Lokantası, Çınar Boru ve Divapan ziyaretleriyle farklı sek-



törlere yönelik değerlendirmeler ele alındı. Ülkemizin önde gelen üretici markalarıyla yatırım alanları ve istihdamın korunmasına ilişkin kapsamlı istişarelere devam eden Başkan Kaan, MÜSİAD üyesi Arzum, Bernardo, Karmod, Eminevim, Kervan Gıda, Sinbo, Silcoat, Eriş Un, Sampa, 19 Mayıs Mobilya ve MC Filtre gibi sektörün önemli oyuncularıyla yeni dönemi değerlendirdi.

#### Üretim faaliyetlerini destekleyen girişimlere hız verildi

Söz konusu faaliyetler neticesinde ekonomiyi destekleyici adımların atılması için hazırlanan raporlar ilgili makamlarla paylaşılırken, saha çalışmaları Özgün Gıda, Kebir,

Akçagaz, Kermak, Çözüm Koleji, Luce Garden ve Kahvaltı Dünyası markaları ile devam etti. Eğitim, gıda ve tarım alanında pandemiyi etkisini kırmaya yönelik adımlar bu süreçte değerlendirilirken, üretimin sürmesi için girişimlere hız verildi. Bu süreçte gerçekleştirilen ve yakın zamanda faaliyete geçerek bölgesel istihdama büyük katkı sağlayacak olan Erzurum Kağ Kebab Üretim Tesisi projesi Başkan Kaan'ın katılımıyla hayata geçirildi. Farklı illerdeki temalarında Oltu Yaşam Park AVM, Gülperi Otel ve Restaurant, Best Model, Aksu Vital, Gezer, Seyran Pastaneleri, Ayzer Döküm ve Seyidoğlu ile devam eden Başkan Kaan, sektörün nabzını takip ederken, üyelerin sorun, görüş ve önerilerini dinledi. Başkan Kaan, Albayrak Holding, Yeşil Orman Kahvaltı, Yeniler Etiket, Fuzul Grup, Ak Yapı ve Altıncılıç Gıda ile sektörel ziyaretlerini sürdürdü.

#### Türkiye'nin lojistik merkezi Ege'de üretim seferberliği

Türkiye'nin toplam ihracatına sağladığı katkı ve zengin çeşitli ihracat kalemleriyle öne çıkan Ege Bölgesi'nin en büyük şehri İzmir, Abdurrahman Kaan ve beraberindeki heyetin bir sonraki durağı oldu. Başkan Kaan, Saygılı Rulman ve Ömeroğlu Tarım'ı



ziyaret ederek üretim faaliyetleri hakkında bilgi aldı. Aynı zamanda bir başka MÜSİAD üyesi KUTLU-SAN'ın üretim tesislerini ziyaret eden Başkan Kaan; ulaşım, lojistik ve milli savunma sanayi alanındaki teknolojik atılımlarıyla öne çıkan BMC'nin İzmir fabrikasında incelemeler gerçekleştirdi. Üretim ve istihdamı güçlendirici yatırımların desteklenmesi vurgulanan ziyaretler kapsamında Atarlar Akaryakıt'ın yeni akaryakıt istasyonunun temel atma töreni gerçekleştirildi. Liva Pak, Uygul Mobilya ve Efendioğulları Zeytinyağı ile devam eden ziyaretlerde, firmaların çalışmalarına yönelik istişarelerde bu-

lunuldu. MÜSİAD Genel Başkanı Abdurrahman Kaan, İzmir temaslarının ardından Aydın'a geçerek Merka Medikal, Temeller Mobilya, Günaydınlar İncir üretim tesislerini ziyaret etti. Firmaların faaliyetlerine ilişkin bilgi aldı.

#### MÜSİAD üyeleriyle büyüyor

Geniş teşkilat ağı ile Türkiye'nin en etkin ve yaygın sermaye platformu olan MÜSİAD, ailesine yeni şubeler, yeni üyeler eklemeye devam ediyor. Bu kapsamda, MÜSİAD Genel Başkanı Kaan, MÜSİAD Bodrum şubesinin açılışını gerçekleştirdi. Yeni şubenin, başta

Muğla olmak üzere çevre şehirlere ve bölgesine büyük katkı sağlanmasını beklemediklerini ifade eden Kaan, "Güçlü Türkiye'yi hep birlikte inşa edeceğiz; bugün açılışını gerçekleştirdiğimiz MÜSİAD Bodrum'un da bu hedef doğrultusunda, bölgesine ve ülkemize faydalı işler yapacağına inanıyoruz" dedi. Bodrum'da ayrıca, Genç MÜSİAD Bodrum şubesinin açılışı da gerçekleşti. Başkan Kaan'ın Ege Bölgesi'ndeki son durağı ise Denizli oldu. Denizli üyeleriyle bir araya gelen Başkan Kaan, pandemi dönemi çalışmalarına ilişkin istişarelerde bulundu.







### “İstihdam, kalite ve global rekabette öncü firmalara sahibiz”

Genel Başkan Kaan başkanlığında üretim odaklı çalışmalar ve saha faaliyetlere yönelik istişarelerini sürdüren heyetimiz, Eskişehir’de bir dizi üye ziyareti gerçekleştirdi. Ziyaretlere yönelik Eskişehir’in; istihdam, kalite ve global rekabette öncü firmalara sahip olduğunu söyleyen Başkan Kaan, Albayrak Makine ve Karcan Kesici Takım üretim tesislerini ziyaret etti. Temaslarına Özel Ümit Hastanesi ile devam eden Başkan Kaan, hasta-

nenin, sağlık alanında Eskişehir’in önde gelen kuruluşlardan biri olduğunu ifade etti.

### Marmara Bölgesi’nin Önemli İş ve Ticaret Merkezi İnegöl

Saha çalışmalarına İnegöl ile devam eden Genel Başkan Kaan, Beytaş Cam üretim tesislerini ziyaret ederek, şirketin faaliyetlerine yönelik bilgi aldı. Kaan İnegöl’ün, üretim ve istihdam kapasitesi ile bölge ekonomisine önemli katkı sağladığını ifade etti. Ziyaretlerine Sülekler Tekstil, Weltew Mobilya, Ndizayn ve Qa-

burga Restaurant ile devam eden Başkan Kaan, İnegöl’deki hâkim ve savcılar için inşa edilen konut projesinde incelemelerde buldu. Bölgesel faaliyetler ile üretim ve istihdam alanındaki gelişmelerin yerinde incelendiği ziyaretler, ülkemizin üretim verilerini detaylı bir şekilde ele almayı sağlarken, yeni dönemde alınacak önlemlere ve sağlanacak desteklere ilişkin fikir veriyor. Bu kapsamda üretimi destekleyici girişimlerin sürmesi gerektiğini vurgulayan Genel Başkan Kaan, saha çalışmalarının önemine dikkat çekti.

136



eMUSIAD.com



Yeni Nesil  
e-Ticaret Portalı





## Çerçeve Dergisi'ne ulaşmak çok kolay

Turkcell Dergilik, Türk Telekom E-Dergi, MÜSİAD Web Sitesi ve MÜSİAD Yayınları App Dijital Platformlarında...

Ücretsiz İndir Oku



f /musiad | @musiadgnlrmrkz | musiad.org.tr

MÜSİAD

# SU TULUMBASINDA

## Hayat Var!

Susuzluğa Umut Olun!

SU KUYUSU  
HİSSE BEDELİ  
275 ₺



ASYA

AFRİKA

SU KUYUSU  
BEDELİ

4.750 ₺

SU KUYUSU  
BEDELİ

10.750 ₺

✓İsminize Özel ✓Video Gönderimi



KARDEŞELİ  
İNSANİ YARDIM DERNEĞİ

444 44 46

15.yıl

kardeseli.org.tr



**LEVEL** BEKLEME ÜNİTESİ

**MİNİMAL, ŞIK VE BİR  
O KADAR DA EĞLENCELİ.**



Tasarımcı Alp Nuhuğlu

OFİSE “YENİ  
GELECEK”

 **zivella®**

[www.zivella.com](http://www.zivella.com)